



FACULTAD DE CIENCIAS JURÍDICAS  
ESCUELA DE ESTUDIOS INTERNACIONALES

### 1. Datos generales

**Materia:** EMPRENDIMIENTO

**Código:** CJU0067

**Paralelo:**

**Periodo :** Marzo-2017 a Julio-2017

**Profesor:** PAUTA ORTIZ JUAN CARLOS

**Correo electrónico** jcpauta@uazuay.edu.ec

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

### Prerrequisitos:

Código: CJU0002 Materia: ADMINISTRACION ORGANIZACIONAL

### 2. Descripción y objetivos de la materia

El curso de Emprendimiento está diseñado con la finalidad de interiorizar en el alumno el proceso de transformación de una idea creativa en una oportunidad rentable de negocios a largo plazo y motivarle a enfrentar y vencer las prácticas empresariales comunes, todo esto bajo un enfoque de negocios globales y de alto nivel de competencia y competitividad.

Emprender en el siglo 21 impera el desarrollar capacidades de análisis de ideas, análisis de oportunidades, análisis de entornos, análisis de riesgos y análisis de costos beneficios en un proceso, de emprendimiento hacia una propuesta objetiva a la creación de nuevas empresas que fortalezcan y solvente el crecimiento económico del país; así como desarrollar habilidades emprendedoras en los alumnos con el fin de generar nuevos modelos de negocios.

Los temas a ser desarrollados en los contenidos de esta asignatura le permiten al estudiante adquirir la base teórico- práctica para estructurar planes de negocio técnicamente elaborados y de acuerdo a la realidad del mercado en el cual se vaya a desarrollar el emprendimiento.

### 3. Contenidos

01.	<b>INTRODUCCION AL EMPRENDIMIENTO</b>
01.01.	Diagnostico actual de las Mipymes, su importancia y apoyo a través del COPCI, análisis (2 horas)
01.02.	Porqué crear su propia empresa, Características de los emprendedores, la empleabilidad vs el emprendimiento (2 horas)
02.	<b>EL INICIO DE LA AVENTURA: LA FORMULACIÓN DE LA IDEA</b>
02.01.	Fuentes de ideas y detección de necesidades, la planificación para la optimización de recursos, proyección de tendencias mundiales (2 horas)
02.02.	la I + D + i, análisis del paradigma de la T grande, el caso de innovación de LEGO, los negocios virtuales, el benchmarking y su proceso (2 horas)
02.03.	El cambio de la matriz productiva, el Plan Nacional de Desarrollo, la Agenda Zonal de Desarrollo, programas de emprendimiento con apoyo gubernamental (2 horas)
02.04.	Alternativas asociadas al emprendimiento: La asociatividad, el cluster, asociación empresarial, el joint venture, la franquicia, la compra de empresas, el outsourcing, empresas temporales, (2 horas)
02.05.	La compra vs la producción, el industrial, comerciante o broker, elementos básicos a cumplir, taller de definición de ideas (4 horas)
03.	<b>EL PLAN DE NEGOCIOS EN EL PROCESO DE EMPRENDIMIENTO</b>
03.01.	Concepto del plan de negocios internacional, objetivo, características, etapas, metodología y elementos del plan de negocios, el análisis de actividades, proyectos y programas. El análisis del entorno: análisis local, regional y global, modelo de análisis (2 horas)
04.	<b>EL ESTUDIO DE MERCADO COMO EJE DEL PLAN DE NEGOCIOS</b>
04.01.	Concepto, metodología, objetivos del estudio de mercado internacional, Técnicas de investigación de mercados: técnicas cualitativas y cuantitativas, Determinación de fuentes de información: fuentes secundarias y fuentes primarias (2 horas)
04.02.	Análisis de mercado externos, determinación de la segmentación del mercado, el universo y la muestra, Leyes de la economía de mercado: oferta y demanda, histórica, proyectada y del proyecto, Determinación del mix de mercado internacional (6 horas)
05.	<b>EL ESTUDIO TÉCNICO</b>
05.01.	Concepto, metodología, objetivos del estudio técnico, la función de producción, determinación del proceso de producción, análisis de alternativas internacionales, determinación de los recursos necesarios en el proyecto, tamaños óptimos en equipos nuevos y (2 horas)

05.02.	Las inversiones, Infraestructura, macro y micro localización óptima, los mejores lugares para producir, la maquinaria, consideraciones técnicas, los cuellos de botella y la teoría de las restricciones (2 horas)
05.03.	Los costos y gastos: materias primas, mano de obra y CIF, gastos, desarrollo y promoción de un prototipo (2 horas)
05.04.	Desarrollo y promoción de un prototipo (6 horas)
<b>06.</b>	<b>ESTUDIO ESTRATÉGICO DE LA EMPRESA</b>
06.01.	La filosofía empresarial, la misión y visión, los valores, el análisis FODA cruzado y su relación con el desarrollo del emprendimiento (2 horas)
<b>07.</b>	<b>EL PLAN FINANCIERO - ECONÓMICO</b>
07.01.	Concepto, metodología, objetivos del estudio técnico, construcción de indicadores (2 horas)
07.02.	Cálculo de costos: de producción, administración, ventas, financieros, Cálculo de la inversión total: fija y diferida (2 horas)
07.03.	Fundamentos sobre el capital de trabajo y el punto de equilibrio (2 horas)
07.04.	El FNE, Fundamentos sobre métodos de evaluación TIR, VAN, ROI y el payback, financiamiento en la administración global de tesorería (6 horas)
<b>08.</b>	<b>GESTION DE LOS PLANES</b>
08.01.	La gestión de los recursos, La organización de empresas a nivel internacional (2 horas)
08.02.	Los gestión ambiental, gestión de riesgos, los tipos de riesgos (2 horas)
<b>09.</b>	<b>LOS PROYECTOS DE COOPERACIÓN</b>
09.01.	Análisis de programas de cooperación y convocatorias internacionales (2 horas)
09.02.	Caso presentación de un proyecto bajo la modalidad de la CEPAL (6 horas)

#### 4. Sistema de Evaluación

Resultado de aprendizaje de la carrera relacionados con la materia

Resultado de aprendizaje de la materia	Evidencias
<b>ac. Instrumentar, documentar y realizar los planes de apoyo al comercio internacional que generen los organismos gubernamentales</b>	
-Comprender la estructura de un Plan de Negocios a fin de elaborar propuestas para aprovechar oportunidades en el mercado internacional.	-Informes
<b>af. Aprovechar los beneficios que se puedan generar a través de un acuerdo de integración</b>	
-Identificar oportunidades de mercado en el contexto global.	-Reactivos
<b>ag. Conocer las diversas teorías y principios que explican las relaciones económicas internacionales</b>	
-Asimilar los conceptos básicos de las relaciones comerciales en el ámbito internacional.	-Resolución de ejercicios, casos y otros
<b>ah. Generar propuestas de cooperación que beneficien a entidades públicas y privadas</b>	
-Entender cuáles son los elementos a considerar para presentar ideas y propuestas para ser ejecutadas por empresas.	-Proyectos
<b>an. Analizar las oportunidades de negocio que se generan en un entorno global cambiante</b>	
-Evaluar oportunidades en el mercado priorizando las alternativas.	-Trabajos prácticos - productos
<b>ao. Conocer los aspectos básicos de los mercados financieros internacionales y sus instrumentos de inversión</b>	
-Revisar los conceptos y metodología de operación de los mercados financieros internacionales.	-Foros, debates, chats y otros
<b>ar. Brindar las herramientas necesarias para cumplir con un proceso de internacionalización de un producto, marca o empresa</b>	
-Desarrollar propuestas para negociación en mercados internacionales en función de ventajas sustentables en el tiempo.	-Evaluación oral

#### Desglose de evaluación

Evidencia	Descripción	Contenidos sílabo a evaluar	Aporte	Calificación	Semana
Trabajos prácticos - productos	EL PROCESO Y EL MODELO EMPRESARIAL	INTRODUCCION AL EMPRENDIMIENTO	APORTE 1	4	Semana: 2 (27/03/17 al 01/04/17)
Resolución de ejercicios, casos y otros	SER O NO SER UN ENTREPRENEUR	EL INICIO DE LA AVENTURA: LA FORMULACIÓN DE LA IDEA	APORTE 1	1	Semana: 4 (10/04/17 al 12/04/17)
Reactivos	DE EMPLEADO A EMPRESARIO	EL PLAN DE NEGOCIOS EN EL PROCESO DE EMPRENDIMIENTO	APORTE 1	5	Semana: 6 (24/04/17 al 29/04/17)
Trabajos prácticos - productos	CREATIVIDAD E INNOVACION	EL ESTUDIO DE MERCADO COMO EJE DEL PLAN DE NEGOCIOS	APORTE 2	4	Semana: 8 (08/05/17 al 13/05/17)
Foros, debates, chats y otros	CICLO DE APRENDIZAJE VIVENCIAL	EL ESTUDIO TÉCNICO	APORTE 2	1	Semana: 9 (15/05/17 al 17/05/17)

Evidencia	Descripción	Contenidos sílabo a evaluar	Aporte	Calificación	Semana
Reactivos	DE 0 A LA OPORTUNIDAD DE NEGOCIOS	ESTUDIO ESTRATÉGICO DE LA EMPRESA	APORTE 2	5	Semana: 10 (22/05/17 al 27/05/17)
Evaluación oral	FILOSOFÍA DE CALIDAD, RESPONSABILIDAD SOCIAL Y ECOLOGÍA	EL PLAN FINANCIERO - ECONÓMICO	APORTE 3	4	Semana: 11 (29/05/17 al 03/06/17)
Resolución de ejercicios, casos y otros	INGREDIENTES DE TODO NEGOCIO	GESTION DE LOS PLANES	APORTE 3	1	Semana: 13 (12/06/17 al 17/06/17)
Proyectos	PROYECTO DE EVENTO ACADÉMICO	LOS PROYECTOS DE COOPERACIÓN	APORTE 3	5	Semana: 15 (26/06/17 al 01/07/17)
Informes	PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE SU EMPRESA	EL ESTUDIO DE MERCADO COMO EJE DEL PLAN DE NEGOCIOS, EL ESTUDIO TÉCNICO, EL PLAN DE NEGOCIOS EN EL PROCESO DE EMPRENDIMIENTO, EL PLAN FINANCIERO - ECONÓMICO, ESTUDIO ESTRATÉGICO DE LA EMPRESA	EXAMEN	10	Semana: 17-18 (09-07-2017 al 22-07-2017)
Reactivos	ESPIRITU EMPRESARIAL, IDEAS CREATIVAS Y PLAN DE NEGOCIOS	EL ESTUDIO DE MERCADO COMO EJE DEL PLAN DE NEGOCIOS, EL ESTUDIO TÉCNICO, EL INICIO DE LA AVENTURA: LA FORMULACIÓN DE LA IDEA, EL PLAN DE NEGOCIOS EN EL PROCESO DE EMPRENDIMIENTO, EL PLAN FINANCIERO - ECONÓMICO, ESTUDIO ESTRATÉGICO DE LA EMPRESA, GESTION DE LOS PLANES, INTRODUCCION AL EMPRENDIMIENTO, LOS PROYECTOS DE COOPERACIÓN	EXAMEN	10	Semana: 17-18 (09-07-2017 al 22-07-2017)
Reactivos	PRUEBA ACUMULATIVA DE TODA LA MATERIA	EL ESTUDIO DE MERCADO COMO EJE DEL PLAN DE NEGOCIOS, EL ESTUDIO TÉCNICO, EL INICIO DE LA AVENTURA: LA FORMULACIÓN DE LA IDEA, EL PLAN DE NEGOCIOS EN EL PROCESO DE EMPRENDIMIENTO, EL PLAN FINANCIERO - ECONÓMICO, ESTUDIO ESTRATÉGICO DE LA EMPRESA, GESTION DE LOS PLANES, INTRODUCCION AL EMPRENDIMIENTO, LOS PROYECTOS DE COOPERACIÓN	SUPLETORIO	20	Semana: 19-20 (23-07-2017 al 29-07-2017)

## 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 ·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 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
orge Antonio Palao Castañeda; Gomez	Palao Editores	Cómo ser un empresario exitoso - Diez claves para ser un empresario de éxito	2009	
Rafael Alcaraz Rodríguez	Mc Graw Hill	Emprendedor de éxito: guía de planes de necocios	2001	
Russell Jenifer	Norma	Solo para emprendedores	2000	

#### Web

#### Software

### Bibliografía de apoyo

#### Libros

Autor	Editorial	Título	Año	ISBN
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
Collins, James C. y Porras, Jerry I.	Grupo Editorial Norma	Empresas que Perduran	1995	978-9580430667

#### Web

Autor	Título	URL
Varios Autores	Soy Entrepreneur	<a href="http://www.soyentrepreneur.com">www.soyentrepreneur.com</a>
Varela, Rodrigo	Icesi	<a href="http://www.icesi.edu.co">www.icesi.edu.co</a>
Kussell, Jennifer	Young Entrepreneur Network	<a href="http://www.yenetwork.com">www.yenetwork.com</a>

#### Software

Autor	Título	URL	Versión
Prentice Hall	Plan De Negocios		3
Mcgraw Hill	Elaboración De Plan De Negocios		3

Docente

Director/Junta

Fecha aprobación: 09/03/2017

Estado: Aprobado