UNIVERSIDAD DEL AZUAY

FACULTAD DE CIENCIAS JURÍDICAS
ESCUELA DE ESTUDIOS INTERNACIONALES

1. Datos generales

Materia: EMPRENDIMIENTO
Código: CJU0067
Paralelo:
Periodo : Marzo-2018 a Julio-2018
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.	**INTRODUCCION AL EMPRENDIMIENTO**
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.	**EL INICIO DE LA AVENTURA: LA FORMULACIÓN DE LA IDEA**
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 asocitividad, 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 definicón de ideas (4 horas)
03.	**EL PLAN DE NEGOCIOS EN EL PROCESO DE EMPRENDIEMIENTO**
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.	**EL ESTUDIO DE MERCADO COMO EJE DEL PLAN DE NEGOCIOS**
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.	**EL ESTUDIO TÉCNICO**
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)
06.	**ESTUDIO ESTRATÉGICO DE LA EMPRESA**
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)
07.	**EL PLAN FINANCIERO - ECONÓMICO**
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)
08.	**GESTION DE LOS PLANES**
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)
09.	**LOS PROYECTOS DE COOPERACIÓN**
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
ac. Instrumentar, documentar y realizar los planes de apoyo al comercio internacional que generen los organismos gubernamentales	
-Comprender la estructura de un Plan de Negocios a fin de elaborar propuestas para aprovechar oportunidades en el mercado internacional.	-Evaluación escrita -Trabajos prácticos - productos
af. Aprovechar los beneficios que se puedan generar a través de un acuerdo de integración	
-Identificar oportunidades de mercado en el contexto global.	-Evaluación escrita
ag. Conocer las diversas teorías y principios que explican las relaciones económicas internacionales	
-Asimilar los conceptos básicos de las relaciones comerciales en el ámbito internacional.	-Evaluación escrita -Trabajos prácticos - productos
ah. Generar propuestas de cooperación que beneficien a entidades públicas y privadas	
-Entender cuáles son los elementos a considerar para presentar ideas y propuestas para ser ejecutadas por empresas.	-Evaluación escrita -Trabajos prácticos - productos
an. Analizar las oportunidades de negocio que se generan en un entorno global cambiante	
-Evaluar oportunidades en el mercado priorizando las alternativas.	-Evaluación escrita -Trabajos prácticos - productos
ao. Conocer los aspectos básicos de los mercados financieros internacionales y sus instrumentos de inversión	
-Revisar los conceptos y metodología de operación de los mercados financieros internacionales.	-Evaluación escrita -Trabajos prácticos - productos
ar. Brindar las herramientas necesarias para cumplir con un proceso de internacionalización de un producto, marca o empresa	
-Desarrollar propuestas para negociación en mercados internacionales en función de ventajas sustentables en el tiempo.	-Evaluación escrita -Trabajos prácticos - productos

Desglose de evaluación

Evidencia	Descripción	Contenidos sílabo a evaluar	Aporte	Calificación	Semana
Evaluación escrita	evaluación escrita capítulos 1,2 y 3		APORTE 1	6	Semana: 5 (09/04/18 al 14/04/18)
Trabajos prácticos - productos	evaluación de los capítulos 1, 2 y 3		APORTE 1	4	Semana: 5 (09/04/18 al 14/04/18)
Evaluación escrita	evaluación escrita de los capítulos 4,5 y 6		APORTE 2	6	Semana: 10 (14/05/18 al 19/05/18)
Trabajos prácticos -	evaluación trabajos prácticos capítulos 4,5 y 6		APORTE 2	4	Semana: 10 (14/05/18 al 19/05/18)

Evidencia	Descripción	Contenidos sílabo a evaluar	Aporte	Calificación	Semana
productos					
Trabajos prácticos - productos	aplicación capítulos 7, 8 y 9		APORTE 3	4	Semana: 15 (18/06/18 al 23/06/18)
Evaluación escrita	evaluación escrita capítulos 7,8 y 9		APORTE 3	6	Semana: 15 (18/06/18 al 23/06/18)
Evaluación escrita	presentación y defensa de proyectos		EXAMEN	20	Semana: 17-18 (01-07-2018 al 14-07-2018)
Evaluación escrita	evaluación recopilación de la materia capítulos 1 al 9		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.
. ·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

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 evaluación final sera en base a la defensa del proyecto final que engloba la totalidad de los capítulos vistos en clase

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

Web

Software

Docente

Director/Junta

Fecha aprobación: 06/03/2018

Estado: Aprobado