



FACULTAD DE CIENCIAS DE LA ADMINISTRACIÓN

ESCUELA DE ECONOMÍA EMPRESARIAL

1. Datos generales

Materia: EMPRENDIMIENTO PARA ADM, CSU Y ECE

Código: FAD0053

Paralelo:

Periodo : Septiembre-2019 a Febrero-2020

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: FAD0112 Materia: ESTRATEGIA EMPRESARIAL

2. Descripción y objetivos de la materia

El curso de emprendimiento pretende 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. Pretende profundizar en el conocimiento de los estudiantes para crear nuevas empresas a emprender bajo escenarios empresariales competitivos.

Conocer las etapas para crear una nueva empresa o el proceso de reingeniería para una ya existente. Diseñar y desarrollar el plan de negocios. Crear conciencia en los estudiantes que en la actualidad la responsabilidad social y ambiental son los ejes fundamentales en el crecimiento sostenible de las organizaciones.

El emprendimiento es imprescindible para el perfil profesional del estudiante ya que le permitirá ver los negocios desde un punto de vista más global, tener una competencia importante para el desarrollo de su propia empresa. Poner en práctica y adaptar estrategias de empresas multinacionales que han tenido éxito empresarial y que en la actualidad son las líderes en sus industrias.

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
av. Analizar las características de la industria y sus mercados.	
-Desarrolla capacidades distintivas que permita analizar los parámetros de control que asegure la consecución del target a ser logrado.	-Evaluación escrita -Evaluación oral -Foros, debates, chats y otros -Informes -Proyectos -Reactivos -Resolución de ejercicios, casos y otros -Trabajos prácticos - productos -Visitas técnicas
aw. Implementar estrategias empresariales.	
-Identifica las oportunidades mediante estrategias puntuales para cada uno de los rubros en un mercado competitivo.	-Evaluación escrita -Evaluación oral -Foros, debates, chats y otros -Informes -Proyectos -Reactivos -Resolución de ejercicios, casos y otros -Trabajos prácticos - productos -Visitas técnicas
bb. Pronosticar el comportamiento macro y microeconómico y su influencia en la toma de decisiones de las organizaciones económicas públicas y privadas.	
-Conoce con certeza el potencial del mercado y del producto o servicio que se vaya a emprender, entendiendo las necesidades del consumidor.	-Evaluación escrita -Evaluación oral -Foros, debates, chats y otros -Informes -Proyectos -Reactivos -Resolución de ejercicios, casos y otros -Trabajos prácticos - productos -Visitas técnicas

Desglose de evaluación

Evidencia	Descripción	Contenidos sílabo a evaluar	Aporte	Calificación	Semana
Trabajos prácticos - productos	EL PROCESO Y EL MODELO EMPRESARIAL		APORTE	3	Semana: 2 (16/09/19 al 21/09/19)
Resolución de ejercicios, casos y otros	SER O NO SER UN ENTREPRENEUR		APORTE	2	Semana: 4 (30/09/19 al 05/10/19)
Reactivos	DE EMPLEADO A EMPRESARIO		APORTE	5	Semana: 5 (07/10/19 al 10/10/19)
Trabajos prácticos - productos	CREATIVIDAD E INNOVACION		APORTE	3	Semana: 6 (14/10/19 al 19/10/19)
Visitas técnicas	VISITA A EMPRESA EMPRENDEDORA		APORTE	2	Semana: 8 (28/10/19 al 31/10/19)
Evaluación escrita	DE 0 A LA OPORTUNIDAD DE NEGOCIOS		APORTE	5	Semana: 10 (11/11/19 al 13/11/19)
Evaluación oral	MODELO DE NEGOCIOS Y PLAN DE EMPRESA		APORTE	3	Semana: 12 (25/11/19 al 30/11/19)

Evidencia	Descripción	Contenidos sílabo a evaluar	Aporte	Calificación	Semana
Foros, debates, chats y otros	INGREDIENTES DE TODO NEGOCIO		APORTE	2	Semana: 14 (09/12/19 al 14/12/19)
Proyectos	PROYECTO DE EVENTO ACADÉMICO		APORTE	5	Semana: 16 (al)
Informes	PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE SU EMPRESA		EXAMEN	10	Semana: 19 (13/01/20 al 18/01/20)
Evaluación oral	FERIA PARA PRESENTACIÓN DE PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE SU EMPRESA		EXAMEN	10	Semana: 19 (13/01/20 al 18/01/20)
Reactivos	PRUEBA ACUMULATIVA DE TODA LA MATERIA		SUPLETORIO	20	Semana: 21 (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. ·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 temas relacionados 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
ALCARAZ RODRIGUEZ, RAFAEL	McGraw-Hill	EMPRENDEDOR DE ÉXITO	2011	978-607-15-0611-5

Web

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

Autor	Título	URL
Entrepreneur en Español	Entrepreneur en Español	www.entrepreneur.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

Bibliografía de apoyo

Libros

Autor	Editorial	Título	Año	ISBN
ALCARAZ, RAFAEL	McGraw-Hill	EMPRENDEDOR DE ÉXITO	2001	9701030826
VARELA, RODRIGO	Pearson	FORMACIÓN EMPRESARIAL	2011	978-607-32-0606-8
Collins, James C. y Porras, Jerry I.	Grupo Editorial Norma	Empresas que Perduran	1995	978-9580430667
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
Alcázar, Rafael	McGraw-Hill	El Emprendedor de Éxito	2009	978-9701059142
Blanco, Carlos	Gestión 2000	Los Principales Errores de los Emprendedores	2014	978-8498753042
Kushell, Jennifer	Grupo Editorial Norma	Solo Para Emprendedores	2001	978-9580460886
Robinson, Ken	Grijalbo	El Elemento: Descubrir tu pasión lo cambia todo	2012	978-6074296365
Alejandro Schnarch Kirberg	ECOE	EMPRENDIMIENTO EXITOSO	2014	978-958-771-155-4
VARELA, GÓMEZ,ET.AL	Pearson	FORMACIÓN EMPRESARIAL	2011	978-607-32-0606-8

Web

Autor	Título	URL
Germán Martínez Prats; Haydée Alejandra Ruiz Cornelio; Fabiola de Jesús Mapen Franco	Emprendimiento y competitividad internacional en México	https://search.proquest.com/docview/2257253357?
Aguilar, A L Sapién 1 ; Howlet, L C Piñón 2 ; Gutiérrez-Diez, M C 3 ; Ramos, M Carrera 4 ; López, R Sepúlveda 5	Método para elaborar un plan de mercadotecnia: Una herramienta de gestión del conocimiento para emprendedores	https://search.proquest.com/docview/2281950042?

Software

Docente

Director/Junta

Fecha aprobación: **05/09/2019**

Estado: **Aprobado**