



FACULTAD DE CIENCIAS DE LA ADMINISTRACIÓN ESCUELA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

1. Datos

Materia: EMPRENDIMIENTO PARA ADM, CSU Y ECE
Código: FAD0053
Paralelo: F
Periodo : Septiembre-2017 a Febrero-2018
Profesor: ROSALES MOSCOSO MARÍA VERÓNICA
Correo electrónico: vrosales@uazuay.edu.ec
Prerrequisitos:

Código: FAD0047 Materia: MARKETING ESTRATÉGICO

Nivel: 8

Distribución de horas.

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

2. Descripción y objetivos de la materia

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. 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 ξ Profesional Emprendedor ξ . 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. 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. Objetivos de Desarrollo Sostenible

4. Contenidos

1	Emprendedor
1	Espíritu empresarial y desarrollo socioeconómico
1	INTRODUCCIÓN A LA CREATIVIDAD EMPRESARIAL
1.1	Inducción (1 horas)
1.1	Introducción (1 horas)
1.1	Diagnóstico actual de los Pymes (Contexto Empresarial) (2 horas)
1.2	El desarrollo de América Latina versus los tigres asiáticos (1 horas)
1.2	La creatividad y el espíritu empresarial. (2 horas)
1.2	Proceso Básico de Creación de Una Empresa (2 horas)
1.3	Actitud emprendedora (1 horas)
1.3	Características de los emprendedores. (2 horas)
1.3	Desarrollo de una cultura empresarial, desarrollo de las naciones y competitividad. (1 horas)
1.4	Porqué crear su propia empresa. (2 horas)
1.4	Filosofía del emprendedor (2 horas)
1.4	La cultura del espíritu empresarial (1 horas)
1.5	El ser humano fuente a sus opciones de trabajo (1 horas)
1.5	La oportunidad de Negocios (3 horas)
1.6	De empleado a Entrepreneur (1 horas)
1.7	Las nuevas empresas como generadoras de empleo, bienestar y satisfacción (1 horas)
1.8	Sociedad informática (1 horas)
1.9	Aprender a aprender. (1 horas)
1.10	Economías globales (1 horas)
1.11	E'business (1 horas)
2	COMO DETECTAR OPORTUNIDADES DE NEGOCIOS
2	Espíritu empresarial y emprendedor
2	El empresario y la creación de empresas
2.1	Pensamiento estratégico (3 horas)
2.1	Definición del Empresario (1 horas)
2.1	Fuentes de ideas de negocios. (2 horas)
2.2	Intrapreneur: El Empresario Interno (1 horas)
2.2	Sugerencias para desarrollar ideas. (1 horas)
2.2	Mitos sobre el empresario (1 horas)
2.3	Características, capacidades y habilidades del Empresario (1 horas)
2.3	Motivación (4 horas)
2.3	Negocios manejados desde el hogar. (1 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)
2.4	Elementos básicos de un negocio. (2 horas)
2.4	Historias empresariales (1 horas)
2.5	Evaluación y selección de la idea del negocio. (2 horas)
2.5	El proceso empresarial (1 horas)
2.6	Teorías de Shapero, Mcdelland, Ronstadt, Timmons, Gibb. (1 horas)
2.7	Conversatorio con empresario de la ciudad (1 horas)
3	El emprendedor y el Desarrollo Socio Económico
3	Etapas y componentes en el establecimiento de una Empresa

3	CAMINO PARA CONVERTIRSE EN EMPRESARIO
3.1	Generación de riqueza, Cultura e Ideología (1 horas)
3.1	Introducción (1 horas)
3.1	Asociarse a una empresa en funcionamiento. (1 horas)
3.2	Etapas de la empresa (1 horas)
3.2	Estrategias de Desarrollo (1 horas)
3.2	Comprar una empresa. (1 horas)
3.2.1	Proceso de Generación de Valor (0 horas)
3.3	Entrepreneurship, Competitividad y Desarrollo Socioeconómico (3 horas)
3.3	Componentes básicos de toda empresa (1 horas)
3.3	Optar por una franquicia. (1 horas)
3.4	Crear una empresa. (1 horas)
3.4	Ventajas Competitivas: Modelo y Etapas (1 horas)
3.4	Concepto y modelo de empresa (1 horas)
3.5	Indicadores de Desarrollo (1 horas)
3.5	Integración, componentes, etapas (1 horas)
3.5	Outsourcing. (2 horas)
3.5.1	Empleo, Bienestar y Satisfacción (0 horas)
3.6	Ejemplos de negocios que triunfan en el mercado europeo. (2 horas)
3.6	Elementos específicos de cada etapa (1 horas)
3.7	Aplicaciones prácticas y desarrollo de casos. (1 horas)
4	Creatividad e Innovación
4	De cero a la oportunidad de tu vida
4	PLAN DE NEGOCIOS (CONCEPTUALIZACION)
4.1	El pensamiento lateral y divergente. (3 horas)
4.1	Introducción (1 horas)
4.1	Concepto. (2 horas)
4.2	Creatividad (1 horas)
4.2	Objetivo. (2 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	Características del plan de negocios. (2 horas)
4.3	Comunicación (2 horas)
4.3	Invención (1 horas)
4.3.1	El proceso de la comunicación. (0 horas)
4.3.2	Estilos y formas de comunicación (0 horas)
4.4	Ventajas. (2 horas)
4.4	El proceso creativo. (1 horas)
4.4	Innovación (1 horas)
4.4.1	Percepción, incubación, inspiración, verificación. (0 horas)
4.5	Etapas y Elementos críticos a considerar en un plan de negocios. (2 horas)
4.5	El proceso creativo.- técnicas y barreras de la creatividad (1 horas)
4.5	El producto y servicio. (2 horas)
4.6	Técnicas de análisis y selección ideas. (1 horas)
4.6	Ideas.- ideas del negocio.- origen (1 horas)
4.7	Aplicaciones prácticas y desarrollo de casos. (1 horas)
5	PLAN DE NEGOCIOS (APLICACIÓN)

5	El plan de Negocios
5	Plan de Negocios y Financiación
5.1	Introducción (1 horas)
5.1	Inversión requerida real (3 horas)
5.1	Plan de Marketing. (2 horas)
5.1.1	Financiamiento (0 horas)
5.1.2	Incubación (0 horas)
5.2	Análisis de valores personales (1 horas)
5.2	Modelos de Negocios. (3 horas)
5.2	Plan de Recursos Humanos. (2 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	Plan Organizacional. (2 horas)
5.3	Análisis económico (5 horas)
5.3.1	Etapas de Investigación (0 horas)
5.3.2	Análisis situacional (0 horas)
5.4	Análisis financiero (5 horas)
5.4	Plan de la Producción y/o Operaciones. (2 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)
5.5	Plan Financiero. (2 horas)
5.5	Análisis de riesgos e intangibles (5 horas)
5.6	Evaluación integral del proyecto (5 horas)
5.7	Aplicación práctica de un emprendimiento (2 horas)
5.8	Razones para la evaluación (1 horas)
5.9	Bases conceptuales (1 horas)
5.10	Etapas de análisis del plan de empresa (1 horas)
5.11	Guía detallada de un plan de empresa (1 horas)
5.12	Análisis del mercado (1 horas)
5.13	Análisis técnico (1 horas)
5.14	Análisis administrativo (1 horas)
5.15	Análisis legal, ambiental y social (1 horas)
6	Filosofía de la Calidad
6	LA CONSECUCCIÓN DE LOS RECURSOS
6.1	Mito sobre el financiamiento. (2 horas)
6.1	Tendencias mundiales de la calidad (1 horas)
6.2	Obtención de capital. (2 horas)
6.2	El método Deming. (1 horas)
6.3	Como iniciar un negocio sin mucho dinero. (2 horas)
6.3	Las herramientas estadísticas (3 horas)
6.4	El cambio cultural (1 horas)
6.4	Instrumentos financieros. (2 horas)
6.5	Tipos de créditos. (2 horas)
6.6	Parámetros que analizan los bancos. (2 horas)
7	Ecología e Impacto Ambiental

7	MODELOS DE NEGOCIOS
7.1	La actividad económica y la biosfera (2 horas)
7.1	Definición. (2 horas)
7.2	Elementos para la conservación. (1 horas)
7.2	Elementos a ser analizados. (2 horas)
7.2.1	Protección y reabastecer los recursos renovables. (4 horas)
7.3	Economía Ecológica y la Política ambiental. (1 horas)
7.3	Modelos que crean valor. (2 horas)
7.4	Ventaja competitiva a través del modelo de negocio. (2 horas)

5. Sistema de Evaluación

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)
Evaluación escrita	Primera prueba escrita		APORTE 1	6	Semana: 4 (16/10/17 al 21/10/17)
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)
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)
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)
Trabajos prácticos - productos	Trabajo practico aplicativo de la materia		APORTE 2	4	Semana: 9 (20/11/17 al 25/11/17)
Evaluación oral	Presentacion del plan de negocio elaborado en grupo		APORTE 3	4	Semana: 15 (02/01/18 al 06/01/18)
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 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 acabo un evento académico sobre temas de la materia, donde participarán todos los estudiantes.

6. 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
Varela, Rodrigo	Prentice Hall	Innovacion Empresarial	2001	

Web

Autor	Título	Url
Publico	Businessinfact	www.businessinfact.com
Publico	Emprendedore	www.emprendedores.es

Software

Docente

Director/Junta

Fecha aprobación: **07/09/2017**

Estado: **Aprobado**