



## FACULTAD DE CIENCIAS DE LA ADMINISTRACIÓN ESCUELA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

### 1. Datos

**Materia:** EMPRENDIMIENTO PARA ADM, CSU Y ECE  
**Código:** FAD0053  
**Paralelo:** A  
**Periodo :** Septiembre-2018 a Febrero-2019  
**Profesor:** AMPUERO VELASQUEZ FRANCISCO XAVIER  
**Correo electrónico:** fampuero@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  $\xi$  Profesional Emprendedor $\xi$ . 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

<b>1</b>	<b>INTRODUCCIÓN A LA CREATIVIDAD EMPRESARIAL</b>
<b>1</b>	<b>Emprendedor.</b>
<b>1</b>	<b>Introducción al Emprendimiento</b>
1.1	Introducción. (1 horas)
1.1	Diagnóstico actual de los Pymes (Contexto Empresarial) (2 horas)
1.2	La creatividad y el espíritu empresarial. (2 horas)
1.2	Proceso básico de creación de una empresa. (2 horas)
1.2	Motivaciones (1 horas)
1.3	Características de los emprendedores. (2 horas)
1.3	Actitud emprendedora. (1 horas)
1.3	Tipos de emprendimiento (1 horas)
1.4	Filosofía del emprendedor. (2 horas)
1.4	Porqué crear su propia empresa. (2 horas)
1.4	Características del emprendedor (2 horas)
1.5	La oportunidad de negocio. (3 horas)
1.5	La cultura del espíritu empresarial y desarrollo socio economico (4 horas)
1.1000000000	Que es emprendimiento (2 horas)
<b>2</b>	<b>COMO DETECTAR OPORTUNIDADES DE NEGOCIOS</b>
<b>2</b>	<b>Espíritu empresarial y emprendedor.</b>
<b>2</b>	<b>El empresario y la creación de empresas</b>
2.1	Fuentes de ideas de negocios. (2 horas)
2.1	Pensamiento estratégico. (3 horas)
2.1	De emprendedor a empresario (2 horas)
2.2	Intrapreneur: el empresario interno. (1 horas)
2.2	Sugerencias para desarrollar ideas. (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	Casos sobre empresarios exitosos (2 horas)
2.5	Evaluación y selección de la idea del negocio. (2 horas)
2.2000000000	Espiritu empresarial (2 horas)
2.2999999999	Mitos sobre el empresario (2 horas)
<b>3</b>	<b>Establecimiento de la empresa</b>
<b>3</b>	<b>CAMINO PARA CONVERTIRSE EN EMPRESARIO</b>
<b>3</b>	<b>El emprendedor y el desarrollo socio económico.</b>
3.1	Asociarse a una empresa en funcionamiento. (1 horas)
3.1	Generación de riqueza, Cultura e Ideología. (1 horas)
3.1	Componentes basicos de un negocio (2 horas)
3.2	Comprar una empresa. (1 horas)
3.2	Estrategias de Desarrollo. (1 horas)
3.2	Etapas de formación de una empresa (2 horas)
3.2.1	Proceso de Generación de Valor. (0 horas)
3.3	Empresas de base tecnologica (4 horas)

3.3	Entrepreneurship, Competitividad y Desarrollo Socioeconómico. (3 horas)
3.3	Optar por una franquicia. (1 horas)
3.4	Ventajas Competitivas: Modelo y Etapas. (1 horas)
3.4	Crear una empresa. (1 horas)
3.4	Modelo de negocio (6 horas)
3.5	Indicadores de Desarrollo. (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)
<b>4</b>	<b>PLAN DE NEGOCIOS (CONCEPTUALIZACION)</b>
<b>4</b>	<b>Creatividad e innovación.</b>
<b>4</b>	<b>Creatividad e Innovacion</b>
4.1	El pensamiento lateral y divergente. (3 horas)
4.1	Concepto. (2 horas)
4.2	Creatividad ¿Invencción? ¿Innovación? (2 horas)
4.2	Busqueda de ideas de negocio (4 horas)
4.2	Objetivo. (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	Generacion y validacion de la idea de negocio (2 horas)
4.3	Características del plan de negocios. (2 horas)
4.3	Comunicación. (2 horas)
4.3.1	El proceso de la comunicación. (0 horas)
4.3.2	Estilos y formas de comunicación. (0 horas)
4.4	El proceso creativo. (1 horas)
4.4	Ventajas. (2 horas)
4.4.1	Percepción, incubación, inspiración, verificación. (0 horas)
4.5	El producto y servicio. (2 horas)
4.5	Etapas y Elementos críticos a considerar en un plan de negocios. (2 horas)
4.6	Técnicas de análisis y selección ideas. (1 horas)
4.0999999999	Identificación de oportunidades (4 horas)
<b>5</b>	<b>Plan de negocios y financiación.</b>
<b>5</b>	<b>Plan de negocios</b>
<b>5</b>	<b>PLAN DE NEGOCIOS (APLICACIÓN)</b>
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	Plan de Recursos Humanos. (2 horas)
5.2	Modelos de negocios. (3 horas)
5.2	Descripcion de la empresa (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	Análisis de mercado (6 horas)
5.3	Plan Organizacional. (2 horas)
5.3	Plan de negocios. (6 horas)
5.3.1	Etapas de investigación. (0 horas)
5.3.2	Análisis situacional. (0 horas)

5.4	Plan de marketing (4 horas)
5.4	Proyectos. (3 horas)
5.4	Plan de la Producción y/o Operaciones. (2 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 técnico (2 horas)
5.6	Análisis administrativo (2 horas)
5.7	Análisis financiero (4 horas)
5.8	Anexos (0 horas)
5.0999999999	Que es un plan de negocios (2 horas)
<b>6</b>	<b>Filosofía de la calidad.</b>
<b>6</b>	<b>LA CONSECUCCIÓN DE LOS RECURSOS</b>
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)
<b>7</b>	<b>Ecología e impacto ambiental.</b>
<b>7</b>	<b>MODELOS DE NEGOCIOS</b>
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
Trabajos prácticos - productos	EL PROCESO Y EL MODELO EMPRESARIAL		APORTE 1	4	Semana: 2 (24/09/18 al 29/09/18)
Resolución de ejercicios, casos y otros	SER O NO SER UN ENTREPRENEUR		APORTE 1	1	Semana: 4 (09/10/18 al 13/10/18)
Reactivos	DE EMPLEADO A EMPRESARIO		APORTE 1	5	Semana: 6 (22/10/18 al 27/10/18)

Evidencia	Descripción	Contenidos sílabo a evaluar	Aporte	Calificación	Semana
Trabajos prácticos - productos	CREATIVIDAD E INNOVACION		APORTE 2	4	Semana: 8 (05/11/18 al 10/11/18)
Foros, debates, chats y otros	CICLO DE APRENDIZAJE VIVENCIAL		APORTE 2	1	Semana: 9 (12/11/18 al 14/11/18)
Reactivos	DE 0 A LA OPORTUNIDAD DE NEGOCIOS		APORTE 2	5	Semana: 10 (19/11/18 al 24/11/18)
Evaluación oral	FILOSOFÍA DE CALIDAD, RESPONSABILIDAD SOCIAL Y ECOLOGÍA		APORTE 3	4	Semana: 11 (26/11/18 al 01/12/18)
Resolución de ejercicios, casos y otros	INGREDIENTES DE TODO NEGOCIO		APORTE 3	1	Semana: 13 (10/12/18 al 14/12/18)
Proyectos	PROYECTO DE EVENTO ACADÉMICO		APORTE 3	5	Semana: 15 ( al )
Informes	PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE SU EMPRESA		EXAMEN	10	Semana: 19-20 (20-01-2019 al 26-01-2019)
Reactivos	ESPIRITU EMPRESARIAL, IDEAS CREATIVAS Y PLAN DE NEGOCIOS		EXAMEN	10	Semana: 19-20 (20-01-2019 al 26-01-2019)
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. ·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 a cabo 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
Freire, Andy	Editorial Alfaguara	Pasión por Emprender	2004	978-9505119226
Varela, Rodrigo	Prentice Hall	Innovación Empresarial	2001	978-9586991018

Autor	Editorial	Título	Año	ISBN
Kushell, Jennifer	Grupo Editorial Norma	Solo Para Emprendedores	2001	978-9580460886
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
Collins, James C. y Porras, Jerry I.	Grupo Editorial Norma	Empresas que Perduran	1995	978-9580430667

#### Web

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

\_\_\_\_\_  
Docente

\_\_\_\_\_  
Director/Junta

Fecha aprobación: **24/09/2018**

Estado: **Aprobado**