



## FACULTAD DE CIENCIAS DE LA ADMINISTRACIÓN

### ESCUELA MARKETING

#### 1. Datos generales

**Materia:** EMPRENDIMIENTO PARA IMK

**Código:** FAD0128

**Paralelo:**

**Periodo :** Marzo-2020 a Agosto-2020

**Profesor:** DURAZNO SILVA CARLOS ALBERTO

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

#### Prerrequisitos:

Código: FAD0047 Materia: MARKETING ESTRATÉGICO

#### 2. Descripción y objetivos de la materia

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 "Profesional Emprendedor". 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.

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.

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. Contenidos

|        |                                                                            |
|--------|----------------------------------------------------------------------------|
| 01.    | <b>Introducción al Emprendimiento</b>                                      |
| 01.01. | ¿Qué es emprendimiento? (2 horas)                                          |
| 01.02. | Motivaciones (2 horas)                                                     |
| 01.03. | Tipos de emprendimiento (2 horas)                                          |
| 01.04. | Características del emprendedor (2 horas)                                  |
| 01.05. | Factores de éxito y fracaso del emprendedor (2 horas)                      |
| 01.06. | Desarrollo de competencias emprendedoras (4 horas)                         |
| 01.07. | La cultura del espíritu empresarial y desarrollo socio económico (4 horas) |
| 02.    | <b>Creatividad e Innovación</b>                                            |
| 02.01. | Identificación de oportunidades (2 horas)                                  |
| 02.02. | Búsqueda de ideas de negocio (2 horas)                                     |
| 02.03. | Generación de la idea (2 horas)                                            |
| 02.04. | Validación de la idea de negocio (4 horas)                                 |
| 02.05. | Definición de la idea de negocio (2 horas)                                 |

|        |                                        |
|--------|----------------------------------------|
| 03.    | Modelo de empresa                      |
| 03.01. | ¿Qué es modelo de negocio? (4 horas)   |
| 03.02. | ¿Qué es modelo de empresa? (4 horas)   |
| 03.03. | Modelo CANVAS (6 horas)                |
| 04.    | Plan de negocios - Plan empresarial    |
| 04.01. | ¿Qué es un plan de negocios? (2 horas) |
| 04.02. | Descripción de la empresa (2 horas)    |
| 04.03. | Análisis de mercado (6 horas)          |
| 04.04. | Plan de marketing (2 horas)            |
| 04.05. | Análisis técnico (2 horas)             |
| 04.06. | Análisis administrativo (2 horas)      |
| 04.07. | 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                                                                            |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>ba. Generar nuevas Propuestas, Proyectos, y Soluciones de alto valor y trascendencia social y empresarial.</b> |                                                                                       |
| -Conoce el proceso de emprendimiento proactivo                                                                    | -Evaluación escrita<br>-Informes<br>-Trabajos prácticos - productos                   |
| -Desarrollar planes de negocios innovadores                                                                       | -Informes<br>-Investigaciones<br>-Trabajos prácticos - productos<br>-Visitas técnicas |

### Desglose de evaluación

| Evidencia                      | Descripción                                                     | Contenidos sílabo a evaluar | Aporte     | Calificación | Semana                                   |
|--------------------------------|-----------------------------------------------------------------|-----------------------------|------------|--------------|------------------------------------------|
| Evaluación escrita             | Evaluación de conocimientos                                     |                             | APORTE     | 4            | Semana: 3 (15/04/20 al 20/04/20)         |
| Trabajos prácticos - productos | Trabajos prácticos, productos                                   |                             | APORTE     | 6            | Semana: 5 (29/04/20 al 04/05/20)         |
| Informes                       | Informe de resultados obtenidos del trabajo práctico, productos |                             | APORTE     | 4            | Semana: 8 (20/05/20 al 25/05/20)         |
| Informes                       | Informe visita técnica                                          |                             | APORTE     | 6            | Semana: 10 (03/06/20 al 08/06/20)        |
| Investigaciones                | Presentación de Modelo de Negocio                               |                             | APORTE     | 4            | Semana: 13 (24/06/20 al 29/06/20)        |
| Trabajos prácticos - productos | Trabajo texto paralelo                                          |                             | APORTE     | 6            | Semana: 15 (08/07/20 al 13/07/20)        |
| Investigaciones                | Presentación Plan de Empresa                                    |                             | EXAMEN     | 10           | Semana: 17-18 (21-07-2020 al 03-08-2020) |
| Trabajos prácticos - productos | Exposición Emprendimiento, Modelo de Negocio                    |                             | EXAMEN     | 10           | Semana: 17-18 (21-07-2020 al 03-08-2020) |
| Evaluación escrita             | Evaluación de Conocimientos                                     |                             | SUPLETORIO | 20           | Semana: 19 ( al )                        |

### Metodología

El desarrollo de la materia será en base a exposiciones magistrales, el diálogo interactivo con los estudiantes en base a las lecturas asignadas, el desarrollo de prácticas de aprendizaje basadas en la materia, ejercicios de caso, actividades de interaprendizaje, elaboración de trabajos de investigación autónomo, actividades lúdicas y de pensamiento lateral, visitas técnicas, así como también el desarrollo de un emprendimiento sustentado en el plan de negocios o plan empresarial como actividad de vinculación con la comunidad.

### Criterios de Evaluación

Las evaluaciones escritas (pruebas, exámenes, lecciones, control de lectura) estarán basadas en las clases, así como en el material bibliográfico entregado. En ciertos casos pueden consistir en preguntas abiertas y/o de opción múltiple. En los trabajos e informes se tendrá en cuenta la elaboración del documento escrito considerando redacción, capacidad de análisis, capacidad de síntesis, capacidad de comparar, capacidad de relacionar temas y conceptos, capacidad de evaluar, capacidad de proyectar, capacidad de imaginar, capacidad de innovar, capacidad de completar procesos con alternativas abiertas,

resultados, conclusiones y la ortografía. En las exposiciones orales, se evaluará la capacidad argumentativa del estudiante y la capacidad de expresión.

Los aportes en clase (talleres y actividades lúdicas y de pensamiento lateral, exposiciones) evaluarán la puesta en evidencia y vinculación de las actividades desarrolladas frente a los temas propuestos.

El examen final consistirá en la presentación del informe del Plan Empresarial o Plan de Negocios y en la exposición del emprendimiento desarrollado en el Plan.

El examen supletorio consistirá en una evaluación escrita de conocimientos de todo el material revisado en el ciclo.

## 5. Referencias

### Bibliografía base

#### Libros

| Autor                      | Editorial               | Título                                                             | Año  | ISBN              |
|----------------------------|-------------------------|--------------------------------------------------------------------|------|-------------------|
| VARELA, Rodrigo            | Colombia: Prentice Hall | Innovación empresarial : arte y ciencia en la creación de empresas | 2001 |                   |
| Alejandro Schnarch Kirberg | ECOE                    | Emprendimiento Exitoso                                             | 2014 | 978-958-771-155-4 |

#### Web

#### Software

### Bibliografía de apoyo

#### Libros

#### Web

| Autor                                       | Título          | URL                                                                                     |
|---------------------------------------------|-----------------|-----------------------------------------------------------------------------------------|
| Emprender.ec                                | Emprender.ec    | <a href="https://emprender.ec/">https://emprender.ec/</a>                               |
| Grupo El Comercio                           | Revista Líderes | <a href="https://www.revistalideres.ec/">https://www.revistalideres.ec/</a>             |
| Asociación de Emprendedores Ecuatorianos    | Asempec         | <a href="https://es-la.facebook.com/asemppec/">https://es-la.facebook.com/asemppec/</a> |
| Alianza para el Emprendimiento e Innovación | AEI             | <a href="http://www.aei.ec/">http://www.aei.ec/</a>                                     |

#### Software

\_\_\_\_\_  
Docente

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

Fecha aprobación: **03/03/2020**

Estado: **Aprobado**