



FACULTAD DE CIENCIAS DE LA ADMINISTRACIÓN

ESCUELA DE INGENIERÍA EN MARKETING

1. Datos generales

Materia: EMPRENDIMIENTO PARA IMK
Código: FAD0128
Paralelo: A
Periodo : Marzo-2018 a Julio-2018
Profesor: SAQUICELA AGUILAR MARÍA ESTHELA
Correo electrónico: esaquicela@uazuay.edu.ec

Nivel: 8

Distribución de horas.

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

Prerrequisitos:

Código: FAD0047 Materia: MARKETING ESTRATÉGICO

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 "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.

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 formarla 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

01.01.	Inducción
01.02.	Proceso Básico de Creación de Una Empresa
01.03.	Características del Inversionista, el Inventor y el Gerente
01.04.	Fuerzas para el Cambio de la Trayectoria Vital: Positivas, Neutras y Negativas
01.05.	¿Qué es emprender?
01.06.	Entrepreneurship

01.07.	Factores Transformadores
01.08.	Actitud emprendedora
01.09.	Filosofía del emprendedor
01.10.	La oportunidad características y estrategias
01.11.	Estrategias para triunfar
01.12.	Definición, características del emprendedor empresario.
02.01.	Pensamiento estratégico
02.02.	Factores comunes para nuestro concepto
02.03.	¿Qué es ser un Empresario Emprendedor?
02.04.	Características del emprendedor
02.05.	Mitos sobre el emprendedor
02.06.	¿Cómo estimular la actitud emprendedora?
02.07.	Autoconocimiento y motivación
02.08.	Intrapreneur: El Empresario Interno
02.09.	Motivación
02.09.01.	Modelo básico de motivación.
02.10.	Liderazgo
03.01.	La Cultura del Espíritu Empresarial
03.02.	Generación de riqueza, Cultura e Ideología
03.03.	Estrategias de Desarrollo y Prosperidad
03.04.	Proceso de Generación de Valor y Gestión de Desarrollo
03.05.	Entrepreneurship, Competitividad y Desarrollo Socioeconómico
03.06.	Ventajas Competitivas: Modelo y Etapas ¿Como pasar de una etapa a otra?
03.07.	Indicadores de Desarrollo
03.08.	Nuevas Empresas: Empleo, Bienestar y Satisfacción
04.01.	La Creatividad: Valioso Poder Humano
04.02.	El pensamiento lateral y divergente.
04.03.	Qué es la creatividad y cómo se lo reconoce?.
04.04.	Creatividad – Invención – Innovación
04.05.	Comunicación
04.06.	Como hacernos entender claramente.
04.07.	Claridad, concisión, expresividad.
04.08.	La persona creativa.
04.09.	El proceso creativo.
04.10.	El producto y servicio.
04.11.	Técnicas de análisis y selección ideas.
05.01.	Inversión requerida real
05.02.	Feria de Emprendimiento
05.03.	Modelos de Negocios.

05.04.	Introducción al Plan de Negocios
05.05.	Herramientas para la formulación de proyectos.
05.06.	EML Planificación de proyectos mediante objetivos.
05.07.	Ejecución y seguimiento
05.08.	Normas y requisitos necesarios para el funcionamiento de un negocio.

5. Sistema de Evaluación

Resultado de aprendizaje de la carrera relacionados con la materia

Resultado de aprendizaje de la materia

am. Conocer el proceso de Emprendimiento Proactivo.

Evidencias

-El estudiante debe Conocer el proceso de Emprendimiento Proactivo profundamente	-Foros, debates, chats y otros -Investigaciones -Proyectos -Reactivos -Resolución de ejercicios, casos y otros
-El estudiante debe Estudiar y comprender las necesidades sociales, culturales y empresariales de la sociedad de forma aceptable	-Foros, debates, chats y otros -Investigaciones -Proyectos -Reactivos -Resolución de ejercicios, casos y otros

an. Desarrollar Planes de Negocio Innovadores.

-El estudiante debe Aplicar los modelos de Análisis Psicológico del comportamiento del consumidor de forma aceptable	-Foros, debates, chats y otros -Investigaciones -Proyectos -Reactivos -Resolución de ejercicios, casos y otros
-El estudiante debe Conocer el proceso de Emprendimiento Proactivo profundamente	-Foros, debates, chats y otros -Investigaciones -Proyectos -Reactivos -Resolución de ejercicios, casos y otros

ba. Generar nuevas Propuestas, Proyectos, y Soluciones de alto valor y trascendencia social y empresarial.

-Desarrollar planes de negocios innovadores	-Foros, debates, chats y otros -Investigaciones -Proyectos -Reactivos -Resolución de ejercicios, casos y otros
---	--

Desglose de evaluación

Evidencia	Descripción	Contenidos sílabo a evaluar	Aporte	Calificación	Semana
Foros, debates, chats y otros	Preparación de material para debate dentro del curso		APORTE 1	2.5	Semana: 1 (12-MAR-18 al 17-MAR-18)
Investigaciones	Trabajo de investigación utilizando bibliotecas digitales		APORTE 1	2.5	Semana: 3 (26-MAR-18 al 29-MAR-18)
Reactivos	Prueba escrita en base a reactivos		APORTE 1	5	Semana: 4 (02-ABR-18 al 07-ABR-18)
Resolución de ejercicios, casos y otros	Caso de estudio		APORTE 2	5	Semana: 6 (16-ABR-18 al 21-ABR-18)
Reactivos	Prueba escrita en base a reactivos		APORTE 2	5	Semana: 8 (01-MAY-18 al 05-MAY-18)
Proyectos	Avance de proyecto final		APORTE 3	2.5	Semana: 11 (21-MAY-18 al 24-MAY-18)
Resolución de ejercicios, casos y otros	Caso de estudio		APORTE 3	2.5	Semana: 13 (04-JUN-18 al 09-JUN-18)
Reactivos	Prueba escrita en base a reactivos		APORTE 3	5	Semana: 15 (18-JUN-18 al 23-JUN-18)
Proyectos	Presentación proyecto final ante tribunal		EXAMEN	20	Semana: 17-18 (01-07-2018 al 14-07-2018)
Reactivos	Examen escrito en base a reactivos		SUPLETORIO	20	Semana: 19 (al)

Metodología

Criterios de evaluación

6. 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	

Web

Autor	Título	Url
Emprendimiento y plan de negocio	Tercila Fernanda Moreno Castro	https://ebookcentral.proquest.com/lib/uasuyasp/detail.action?docID=4675975&query=emprendimiento

Software

Revista

Bibliografía de apoyo

Libros

Autor	Editorial	Título	Año	ISBN
ALCARAZ RAFAEL	McGraw Hill	EL EMPRENDEDOR DE ÉXITO	2011	978-607-15-0611.5
AMARU M., ANTONIO CÉSAR	Pearson	ADMINISTRACIÓN PARA EMPRENDEDORES	2008	978-970-26-1130-1

Web

Docente

Director/Junta

Fecha aprobación: **19/03/2018**

Estado: **Aprobado**