Fecha Aprobación:
27/03/2015

UNIVERSIDAD DEL AZUAY

FACULTAD DE CIENCIAS DE LA ADMINISTRACION

ESCUELA DE ADMINISTRACION DE EMPRESAS

Sílabo

1. Datos generales

Materia: EMPRENDIMIENTO PARA ADM, CSU Y ECE
Código: FAD0053
Créditos: 4
Nivel: 8
Paralelo: 8F-ADM
Eje de formación: PROFESIONAL
Periodo lectivo: PERIODO MAR/2015 - JUL/2015
Total de horas: 64
Profesor: ALVAREZ VALENCIA JUAN FRANCISCO
Correo electrónico: falvarezv@uazuay.edu.ec
Prerrequisitos:
FAD0047 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 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. Contenidos

1. Emprendedor

1.1. Inducción (1 horas)

1.2. Proceso Básico de Creación de Una Empresa (2 horas)

1.3. Actitud emprendedora (1 horas)

1.4. Filosofía del emprendedor (2 horas)

1.5. La oportunidad de Negocios (3 horas)

2. Espíritu empresarial y emprendedor

2.1. Pensamiento estratégico (3 horas)

2.2. Intrapreneur: El Empresario Interno (1 horas)

2.3. Motivación (4 horas)

2.3.1. Modelo básico de motivación.

2.3.2. Técnicas de motivación

2.4.1. Definición de liderazgo y características.

2.4.2. Estilos de liderazgo

2.4.3. Liderazgo empresarial.

3. El emprendedor y el Desarrollo Socio Económico

3.1. Generación de riqueza, Cultura e Ideología (1 horas)

3.2. Estrategias de Desarrollo (1 horas)

3.2.1. Proceso de Generación de Valor

3.3. Entrepreneurship, Competitividad y Desarrollo Socioeconómico (3 horas)

3.4. Ventajas Competitivas: Modelo y Etapas (1 horas)

3.5. Indicadores de Desarrollo (1 horas)

3.5.1. Empleo, Bienestar y Satisfacción

4. Creatividad e Innovación

4.1. El pensamiento lateral y divergente. (3 horas)

4.2. Creatividad ¿ Invención ¿ Innovación (2 horas)

4.2.1. Origen de las ideas

4.2.2. Ideas Creativas para Productos y Servicios Innovadores

4.3. Comunicación (2 horas)

4.3.1. El proceso de la comunicación.

4.3.2. Estilos y formas de comunicación

4.4. El proceso creativo. (1 horas)

4.4.1. Percepción, incubación, inspiración, verificación.

4.5. El producto y servicio. (2 horas)

4.6. Técnicas de análisis y selección ideas. (1 horas)

5. Plan de Negocios y Financiación

5.1. Inversión requerida real (3 horas)

5.1.1. Financiamiento

5.1.2. Incubación

5.2. Modelos de Negocios. (3 horas)

5.2.1. Modelos que crean valor

5.2.2. Ventaja Competitiva a través del modelo de negocios.

5.3. Plan de Negocios (6 horas)

5.3.1. Etapas de Investigación

5.3.2. Análisis situacional

5.4. Proyectos (3 horas)

5.4.1. Formulación de proyectos.

5.4.2. Evaluación de Proyectos

5.4.3. Ejecución y seguimiento

6. Filosofía de la Calidad

6.1. Tendencias mundiales de la calidad (1 horas)

6.2. El método Deming. (1 horas)

6.3. Las herramientas estadísticas (3 horas)

6.4. El cambio cultural (1 horas)

7. Ecología e Impacto Ambiental

7.1. La actividad económica y la biosfera (2 horas)

7.2. Elementos para la conservación. (1 horas)

7.2.1. Protección y reabastecer los recursos renovables. (4 horas)

7.3. Economía Ecológica y la Política ambiental. (1 horas)

4. Sistema de Evaluación

Resultado de aprendizaje de la carrera relacionados con la materia

Resultado de aprendizaje de la materia	*Evidencias*
ae. Desarrollar liderazgo en la empresa	
- ¿ Entender el significado de ser emprendedor (entrepreneur) y el desarrollo del espíritu empresarial (entrepreneurship), para que comprendan el proceso de creación de nuevas empresas. *¿ Relacionar el desarrollo socioeconómico del país con la capacidad de sus instituciones y su gente para emprender, reconociendo en el camino que la iniciativa para lograr que las cosas se hagan constituye una de las claves del éxito empresarial.*	*- Trabajos prácticos - productos* *- Evaluación escrita*
- Debe estar en la capacidad de establecer los proceso de negocio y los procesos operativos necesario para iniciar las operaciones de un nuevo proyecto u organización	*- Evaluación escrita* *- Trabajos prácticos - productos*
aq. Evaluar y administrar proyectos empresariales	
- ¿ Conocer las mejores y más actuales prácticas comerciales y de manejo de canales de distribución, para liderar, incluir y motivar, según el perfil y las características propias de cada canal, para que se alineen a la Misión y Visión y al cumplimiento de metas.	*- Evaluación escrita* *- Trabajos prácticos - productos*
- Debe estar en plena capacidad de analizar todas las fuentes de capital semilla disponibles en el mercado y encontrar la solución óptima de financiamiento	*- Evaluación escrita*
- Debe ser capaz de establecer la estructura óptima sobre la cual construir el proyecto de emprendimiento, tanto si se trata de una empresa nueva, cuanto si se trata de un intra emprendimiento	*- Evaluación escrita* *- Trabajos prácticos - productos*
ar. Identificar las estructuras del mercado	
- ¿ Sentar las bases y desarrollar el conocimiento necesario para que los participantes se motiven a encontrar oportunidades de negocios innovadora en el mercado a partir de la generación de múltiples ideas creativas y la evolución de estas hacia bienes y servicios innovadores que satisfagan necesidades reales del mercado.	*- Trabajos prácticos - productos* *- Evaluación escrita*
- Debe ser capaz de prever al detalle los componentes de inicio del nuevo proyecto, incluyendo el capital semilla y los recursos iniciales	*- Evaluación escrita* *- Trabajos prácticos - productos*

Desglose de Evaluación

Evidencia	Descripción Evidencia	Contenidos Sílabo Evaluar	Aporte	Calificación	Fch.Aproximada
Evaluación escrita	Prueba teorica	Capitulos 1-2-3	APORTE I	7,00	13 de abril
Trabajos prácticos - productos	Exposicion power point	Capitulos 1-2-3	APORTE I	3,00	6 abril
Evaluación escrita	Prueba escrita	Capitulos 4-5	APORTE II	7,00	20 mayo
Trabajos prácticos - productos	Exposicion de trabajos de investigacion	Capitulos 4-5	APORTE II	3,00	22 de mayo
Evaluación escrita	Prueba	Capitulos 6-7	APORTE III	4,00	20 de Junio
Trabajos prácticos - productos	Trabajo practico integrador	Capitulos del 1 al 7	APORTE III	6,00	25 de Junio
Evaluación escrita	Examen final	Capitulos del 1 al 7	EXAMEN FINAL	20,00	6 de Julio

Metodología

La metodología de las clases se utilizaran presentaciones en PowerPoint, además de casos teórico prácticos, para mejorar el aprendizaje de la teoría. Se realizaran también trabajos de investigación, donde los estudiantes expondrán sus trabajos en la clase.
Se realizara un trabajo final grupal que pretende integrar todos los capítulos de la materia y los conocimientos de los estudiantes para realizar un proyecto de emprendimiento real, dentro de una prueba piloto, lo cual fomentara

Criterios de Evaluación

Las pruebas trabajos y deberes serán calificados sobre 10 puntos, tomando siempre en cuenta la ortografía y redacción del documento, como también las citas bibliográficas donde obtuvieron dicha información, en el caso de los trabajos de exposición.
Se evaluara también la calidad de participación en clase de los estudiantes, el respeto a los horarios y las normas establecidas por la universidad.
El examen final es sobre 20 puntos el cual se verán involucradas preguntas teóricas como ejercicios prácticos

5. Textos y otras referencias

Libros

BIBLIOGRAFÍA BASE

- Alcázar, Rafael.(2009). El Emprendedor de Éxito. México: McGraw-Hill. Biblioteca de la UDA. UDA-BG 14340.

BIBLIOGRAFÍA APOYO

- Varela, Rodrigo.(2009). Arte y ciencia en la creación de empresas. Colombia: Prentice Hall. Biblioteca de la universidad. UDA-BG 64797.

Web

BIBLIOGRAFÍA APOYO

- Varela Rodrigo. Obtenido de Obtenido de Universidad ICESI: www.icesi.edu.co.

Software

BIBLIOGRAFÍA

Docente	Director Junta

Fecha Aprobación: **27/03/2015**

APROBADO