Fecha Aprobación:
14/03/2014

UNIVERSIDAD DEL AZUAY

FACULTAD DE CIENCIAS JURIDICAS

ESCUELA DE ESTUDIOS INTERNACIONALES

CARRERA DE ESTUDIOS INTERNACIONALES MENCION COMERCIO EXTERIOR

Sílabo

1. Datos generales

Materia: EMPRENDIMIENTO
Código: CJU0067
Créditos: 4
Nivel: 8
Paralelo: A8-CEX
Eje de formación: PROFESIONAL
Periodo lectivo: PERIODO MAR/2014 - JUL/2014
Total de horas: 64
Profesor: TORRES DAVILA ANTONIO FABIAN
Correo electrónico: atorres@uazuay.edu.ec
Prerrequisitos:
CJU0002 ADMINISTRACION ORGANIZACIONAL

2. Descripción y objetivos de la materia

El curso de Emprendimiento está diseñado con la finalidad de interiorizar en el alumno el proceso de transformación de una idea creativa en una oportunidad rentable de negocios a largo plazo y motivarle a enfrentar y vencer las prácticas empresariales comunes, todo esto bajo un enfoque de negocios globales y de alto nivel de competencia y competitividad.

Emprender en el siglo 21 impera el desarrollar capacidades de análisis de ideas, análisis de oportunidades, análisis de entornos, análisis de riesgos y análisis de costos beneficios en un proceso, de emprendimiento hacia una propuesta objetiva a la creación de nuevas empresas que fortalezcan y solvente el crecimiento económico del país; así como desarrollar habilidades emprendedoras en los alumnos con el fin de generar nuevos modelos de negocios.

Los temas a ser desarrollados en los contenidos de esta asignatura le permiten al estudiante adquirir la base teórico- práctica para estructurar planes de negocio técnicamente elaborados y de acuerdo a la realidad del mercado en el cual se vaya a desarrollar el emprendimiento.

3. Contenidos

1. INTRODUCCION AL EMPRENDIMIENTO

1.01. Diagnostico actual de los Pymes (Contexto Empresarial) (6 horas)

1.02. La creatividad y el espíritu empresarial (4 horas)

1.03. Características de los emprendedores (5 horas)

1.04. Porqué crear su propia empresa (5 horas)

2. DETECTANDO Y EVALUANDO OPORTUNIDADES DE NEGOCIO

2.01. Fuentes de ideas de negocios (4 horas)

2.02. Sugerencias para desarrollar ideas (4 horas)

2.03. Negocios manejados desde el hogar (2 horas)

2.04. Elementos básicos de un negocio (4 horas)

2.05. Evaluación y selección de la idea del negocio (2 horas)

3. ALTERNATIVAS ASOCIADAS AL EMPRENDIMIENTO

3.01. Asociarse a una empresa en funcionamiento (1 horas)

3.02. Comprar una empresa (1 horas)

3.03. Optar por una franquicia (1 horas)

3.04. Crear una empresa (2 horas)

3.05. Outsourcing (1 horas)

3.06. Ejemplos de negocios que triunfan en el mercado global (2 horas)

4. EL PLAN DE NEGOCIOS EN EL PROCESO DE EMPRENDIEMIENTO

4.01. Concepto (1 horas)

4.02. Objetivo (1 horas)

4.03. Características del plan de negocios (2 horas)

4.04. Ventajas (1 horas)

4.05. Etapas y Elementos críticos a considerar en un plan de negocios (3 horas)

5. APLICACIÓN DEL PLAN DE NEGOCIOS

5.01. Plan de Marketing (4 horas)

5.02. Plan de Recursos Humanos (2 horas)

5.03. Plan Organizacional (2 horas)

5.04. Plan de la Producción y/o Operaciones (2 horas)

5.05. Plan Financiero (2 horas)

4. Sistema de Evaluación

Resultado de aprendizaje de la carrera relacionados con la materia

Resultado de aprendizaje de la materia	*Evidencias*
ac. Instrumentar, documentar y realizar los planes de apoyo al comercio internacional que generen los organismos gubernamentales	
- Comprender la estructura de un Plan de Negocios a fin de elaborar propuestas para aprovechar oportunidades en el mercado internacional.	*- Control de lectura* *- Sustentaciones* *- Lecciones orales* *- Documento de ejercicios y tareas resueltas dentro del aula* *- Estudios de casos* *- Exámenes escritos*
af. Aprovechar los beneficios que se puedan generar a través de un acuerdo de integración	
- Identificar oportunidades de mercado en el contexto global.	*- Control de lectura* *- Estudios de casos* *- Lecciones orales* *- Sustentaciones* *- Documento de ejercicios y tareas resueltas dentro del aula* *- Exámenes escritos*
ag. Conocer las diversas teorías y principios que explican las relaciones económicas internacionales	
- Asimilar los conceptos básicos de las relaciones comerciales en el ámbito internacional.	*- Sustentaciones* *- Estudios de casos* *- Control de lectura* *- Exámenes escritos* *- Lecciones orales* *- Documento de ejercicios y tareas resueltas dentro del aula*
ah. Generar propuestas de cooperación que beneficien a entidades públicas y privadas	
- Entender cuáles son los elementos a considerar para presentar ideas y propuestas para ser ejecutadas por empresas.	*- Exámenes escritos* *- Documento de ejercicios y tareas resueltas dentro del aula* *- Estudios de casos* *- Control de lectura* *- Sustentaciones* *- Lecciones orales*
an. Analizar las oportunidades de negocio que se generan en un entorno global cambiante	
- Evaluar oportunidades en el mercado priorizando las alternativas.	*- Exámenes escritos* *- Estudios de casos* *- Sustentaciones* *- Control de lectura* *- Lecciones orales* *- Documento de ejercicios y tareas resueltas dentro del aula*
ao. Conocer los aspectos básicos de los mercados financieros internacionales y sus instrumentos de inversión	
- Revisar los conceptos y metodología de operación de los mercados financieros internacionales.	*- Documento de ejercicios y tareas resueltas dentro del aula* *- Lecciones orales* *- Exámenes escritos* *- Sustentaciones* *- Control de lectura* *- Estudios de casos*

ar. Brindar las herramientas necesarias para cumplir con un proceso de internacionalización de un producto, marca o empresa.

- Desarrollar propuestas para negociación en mercados internacionales en función de ventajas sustentables en el tiempo.	*- Documento de ejercicios y tareas resueltas dentro del aula* *- Estudios de casos* *- Exámenes escritos* *- Lecciones orales* *- Control de lectura* *- Sustentaciones*

Desglose de Evaluación

Evidencia	Descripción Evidencia	Contenidos Sílabo Evaluar	Aporte	Calificación	Fch.Aproximada

Metodología

- Conferencias magistrales, apoyado por diaporamas - Trabajo autónomo de investigación, - Taller de estudio de casos - Taller de análisis y discusión de temas propuestos - Exposición de trabajos por los estudiantes

Criterios de Evaluación

En Informes e Investigación: Se consideraran: La redacción en base a terminología técnica mercadológica y la coherencia en las ideas presentadas, así como las fuentes de consulta o las técnicas utilizadas en el caso de investigación. En Estudio de Casos: Se considerarán: En el trabajo impreso, la redacción en base a terminología técnica mercadológica y la coherencia de las soluciones presentadas en base al conocimiento teórico y el criterio; por otra parte, en la sustentación se considerará la fluidez de la exposición, el vocabulario utilizado y el lenguaje corporal de cada expositor. En la Prueba escrita: Se considerarán la validez de las respuestas a cada pregunta, en función de la base teórica y del criterio correspondiente según el caso. En la Formulación del Proyecto de Emprendimiento: Se considerarán: En el trabajo impreso, la coherencia de la propuesta en base a la realidad de la empresa en la cual se aplica el modelo; por otra parte, en la sustentación se considerará la fluidez de la exposición, el vocabulario utilizado y el lenguaje corporal de cada expositor. En el Examen Final: Se considerarán: Los conocimientos técnicos, la coherencia en la aplicación de los mismos a los casos y situaciones planteadas; así como el vocabulario técnico mercadológico que se utilice en la resolución.

5. Textos y otras referencias

Libros

BIBLIOGRAFÍA BASE

- ALCARAZ RODRIGUEZ, RAFAEL.(2001). Emprendedor de éxito: guía de planes de necocios. México: Mc Graw Hill. Biblioteca Hernán Malo. UDA-BG 14340.
- PALAO CASTANEDA, JORGE ANTONIO; GOMEZ-GARCIA, VINCENT.(2009). Cómo ser un empresario exitoso/ Diez claves para ser un empresario de éxito. Colombia: Palao Editores. Biblioteca Hernán Malo. UDA-BG 68601.
- Russell Jenifer.(2000). Solo para emprendedores. COLOMBIA: Norma. Profesor.

Web

BIBLIOGRAFÍA BASE

- Salinas Sánchez, José Manuel. Obtenido de Empresa e iniciativa emprendedora: http://site.ebrary.com/lib/uasuaysp/docDetail.action?docID=10721677.
- Palacios Acero, Luis Carlos. Obtenido de Estrategias de creación empresarial: http://site.ebrary.com/lib/uasuaysp/docDetail.action?docID=10535840.

Software

BIBLIOGRAFÍA

Docente	Director Junta

Fecha Aprobación: **14/03/2014**

APROBADO