

**VICERRECTORADO ACADÉMICO GENERAL**
**PROGRAMA DE ASIGNATURA – SÍLABO- PRESENCIAL**
**1. DATOS INFORMATIVOS**

<b>MODALIDAD:</b> PRESENCIAL	<b>DEPARTAMENTO:</b> CIENCIAS ECONÓMICAS, ADMINISTRATIVAS Y DEL COMERCIO		<b>ÁREA DE CONOCIMIENTO:</b> INSTITUCIONAL	
<b>CARRERAS:</b> TODAS	<b>NOMBRES ASIGNATURA:</b> DESARROLLO DE EMPRENDEDORES		<b>PERÍODO ACADÉMICO:</b> OCTUBRE 2016-FEBRERO 2017	
<b>PRE-REQUISITOS:</b>	<b>CÓDIGO:</b> CADM-21068	<b>NRC:</b>	<b>No. CRÉDITOS:</b> 2	<b>NIVEL:</b> QUINTO/SEXTO
<b>CO-REQUISITOS:</b>	<b>FECHA ELABORACIÓN:</b> ABRIL 2016	<b>SESIONES/SEMANA:</b> <b>TEÓRICAS:</b> 2		<b>EJE DE FORMACIÓN</b>
<b>DOCENTE:</b>				
<b>DESCRIPCIÓN DE LA ASIGNATURA:</b>				
<p>Desarrollo de Emprendedores se imparte en la segunda etapa de formación profesional de los estudiantes, ayuda a identificar y potencializar las conductas de comportamiento que los emprendedores requieren para llevar con éxito cualquier proyecto personal y profesional, bien como promotor de proyectos de emprendimiento dentro de una organización existente (Intrapreneur) o como iniciador de un nuevo proyecto empresarial propio.</p> <p>Desarrollo de emprendedores es una asignatura institucional, es decir, se imparte en todas las carreras de la Universidad, porque la sociedad requiere de emprendedores, que tengan una visión global e innovadora, en todos los sectores: social, productivo, cultural, deportivo y tecnológico.</p>				
<b>CONTRIBUCIÓN DE LA ASIGNATURA A LA FORMACIÓN PROFESIONAL:</b>				
<p>Esta asignatura contribuye en la formación del futuro profesional, mediante la motivación y formación de las actitudes y habilidades que requieren para ser un emprendedor, desarrollando la creatividad y aplicándola en la generación, evaluación, identificando una oportunidad de negocios innovadora que contribuya a la resolución de problemas y/o satisfacer necesidades en el mercado.</p>				
<b>RESULTADO DE APRENDIZAJE DE LA CARRERA: (UNIDAD DE COMPETENCIA)</b>				
<p>Demuestra cualidades de espíritu emprendedor y liderazgo para la gestión de proyectos empresariales y sociales, en los sectores públicos y privados.</p>				
<b>OBJETIVO DE LA ASIGNATURA:</b>				
<p>Desarrollar la capacidad emprendedora y creativa de los estudiantes mediante la aplicación de estrategias metodológicas que le permitan proponer emprendimientos innovadores, desde su área de formación.</p>				
<b>RESULTADO DE APRENDIZAJE DE LA ASIGNATURA: (ELEMENTO DE COMPETENCIA)</b>				
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Comprende el ecosistema de emprendimiento e innovación.</li> <li>• Identifica y mejora su perfil emprendedor.</li> <li>• Identifica oportunidades de negocios innovadoras que contribuyan a resolver problemas o satisfacer</li> </ul>				

**VICERRECTORADO ACADÉMICO GENERAL**

necesidades de la sociedad.

- Diseña el modelo de negocios de una idea innovadora.
- Diseña el perfil del plan de negocios de un emprendimiento innovador.

**2. SISTEMA DE CONTENIDOS Y RESULTADOS DEL APRENDIZAJE**

No.	UNIDADES DE CONTENIDOS	RESULTADOS DEL APRENDIZAJE Y SISTEMA DE TAREAS
1	<b>UNIDAD 1: EMPRENDIMIENTO Y EMPRENDEDOR</b>	<b>Resultados de Aprendizaje de la Unidad 1: COMPRENDE EL ECOSISTEMA DE EMPRENDIMIENTO Y DESARROLLA SU PERFIL EMPRENDEDOR</b>
	1. Definición de emprendimiento: enfoques y teorías. 2. Tipos de emprendimiento: tecnológico, social, cívico, cultural. 3. Modelos de emprendimiento 3.1 Modelo de Gibb 3.2 Modelo de Timmons 3.3 Modelo de Varela 4. El ecosistema de emprendimiento e innovación. 4.1 El emprendimiento global. 4.2 La actividad emprendedora en el Ecuador 5. El emprendedor 5.1 Definición de emprendedor. 5.2 Características del emprendedor. 5.3 Motivación para emprender: por necesidad, por oportunidad, mixta. 5.4 Perfil y pautas del comportamiento emprendedor. 5.5 Creatividad y emprendimiento.	Tarea 1. Investigue un caso de emprendimiento, describa el tipo de emprendimiento, el modelo de emprendimiento aplicado para su creación y su impacto en el desarrollo local.  Tarea 2. Realice un ensayo sobre la actividad emprendedora en el Ecuador y América Latina.  Tarea 3. Elabore un mapa mental sobre las características de una persona emprendedora.  Tarea 4. Analice e interprete los resultados obtenidos en su autoevaluación de conductas emprendedoras y plantee acciones para su mejoramiento.
2	<b>UNIDAD 2: MODELO DE NEGOCIOS</b>	<b>Resultados de Aprendizaje de la Unidad 2: DISEÑA EL MODELO DE NEGOCIOS DE UNA IDEA INNOVADORA.</b>
	2. Etapas en la creación de empresas 2.1 Generación y evaluación de ideas de negocios. 2.1.3 Análisis de problemas y necesidades, tendencias, hobbies, desarrollo tecnológico, entre otras fuentes de generación. 2.1.4 Macroevaluación 2.1.5 Microevaluación  2.2 Conformación de la oportunidad de negocios 2.2.3 Lean Canvas (Startup): Segmento de clientes, problemas, propuesta de valor, Soluciones, canales, flujo de Ingresos, estructura de costes, métricas clave, ventaja principal.  2.3 Prototipaje 2.3.3 Tipos de prototipaje 2.3.4 Proceso de elaboración del prototipo	Tarea 1. Elabore un listado de 50 ideas de negocios generadas a partir de las matrices de problemas-necesidades, tendencias, hobbies, desarrollo tecnológico u otras fuentes de ideas.  Tarea 2. Evalúe y seleccione una idea de negocios innovadora utilizando las matrices de macro y micro evaluación. Describa la idea de negocios seleccionada utilizando el modelo "Lean Canvas".  Tarea 3. Elabore el prototipo de la idea de negocio seleccionada y obtenga información de la evidencia de consumo.

**VICERRECTORADO ACADÉMICO GENERAL**

	<p>2.4 Evidencia de Consumo 2.4.1 Resultados de evidencia de consumo</p> <p>2.5 Lienzo del Modelo de Negocios 2.5.1 Propuesta de Valor 2.5.2 Segmentos de clientes 2.5.3 Actividades Clave 2.5.4 Canales 2.5.5 Relación con los clientes 2.5.6 Recursos Clave 2.5.7 Asociaciones Clave 2.5.8 Estructura de Costes 2.5.9 Ingresos</p>	<p>Tarea 4. Elabore el Lienzo del Modelo de Negocios tomando en cuenta los resultados obtenidos del Lean Canvas realizado.</p>
	<p><b>UNIDAD 3: PERFIL DEL PLAN DE NEGOCIOS</b></p>	<p><b>Resultados de Aprendizaje de la Unidad 3: DISEÑA EL PERFIL DEL PLAN DE NEGOCIOS DE UNA IDEA INNOVADORA</b></p>
<p>3</p>	<p>3 Estructura de un Plan de Negocios 3.1 Filosofía empresarial: Visión, misión, valores, objetivos. 3.2 Análisis del entorno (FODA). 3.3 Análisis del mercado: Segmento y tamaño del mercado. 3.4 Estrategias de marketing (4 P's). 3.5 Actividades claves y de operación. 3.6 Estructura organizacional. 3.7 Constitución legal de empresas. 3.8 Análisis financiero: Inversión inicial, estructura de costos, fuentes de ingresos y fuentes de financiamiento.</p> <p>4 Presentación de propuestas de negocios: Técnica de presentaciones efectivas: Elevator Pitch.</p>	<p>Tarea 1. Utilice la idea de negocios seleccionada en la unidad 2 y realice las siguientes actividades :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Describa la filosofía empresarial</li> <li>• Analice el entorno (FODA)</li> <li>• Describa el segmento del mercado y las estrategias de mercado que pueden ser utilizadas</li> </ul> <p>Tarea 2. Utilice la idea de negocios seleccionada en la unidad 2 y realice las siguientes actividades:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Diseñe la estructura organizacional y establezca cual sería la forma legal más apropiada para constituir la empresa</li> <li>• Determine la inversión inicial, estructura de costos, fuentes de ingresos y fuentes de financiamiento.</li> </ul> <p>Tarea 3. Prepare una presentación efectiva de su plan de negocios empleando la técnica Elevator Pitch.</p>

### 3. PROYECCIÓN METODOLÓGICA Y ORGANIZATIVA PARA EL DESARROLLO DE LA ASIGNATURA

Los métodos y técnicas que se utilizarán en el proceso de enseñanza – aprendizaje son los siguientes:

**Métodos:**

- Método Analítico – Sintético
- Método Inductivo – Deductivo (Estudio de casos, debates, foros, etc.)

**Técnicas:**

- Lluvia de ideas, Técnica SCAMPER.
- Técnicas creativas para la solución de problemas.
- Clase magistral.(Lineamientos, conceptos, teorías, que brinda el docente a los estudiantes sobre la base conceptual)
- Estudio de casos.

## VICERRECTORADO ACADÉMICO GENERAL

- Elaboración de organizadores gráficos: mapas mentales y conceptuales, líneas de tiempo.
- Análisis y síntesis de lecturas seleccionadas
- Aplicación de modelos
- Trabajo en equipo
- Juego de roles, dramatizaciones.
- Autoevaluaciones
- Técnicas de presentaciones efectivas.

### PROYECCIÓN DEL EMPLEO DE LAS TIC EN LOS PROCESOS DE APRENDIZAJE

- Para optimizar el proceso de enseñanza-aprendizaje, se utilizará el Internet como fuente de consulta de temas.
- Las tecnologías de la información y la comunicación (TIC), se las emplearán para exponer los temas tratados en el aula, para realizar videoconferencias, proyección de videos y diapositivas; además, se utiliza el aula virtual como herramienta de apoyo en el proceso de inter-aprendizaje.

#### 4. RESULTADOS DEL APRENDIZAJE, CONTRIBUCIÓN AL PERFIL DE EGRESO Y TÉCNICA DE EVALUACIÓN

LOGRO O RESULTADOS DE APRENDIZAJE	NIVELES DE LOGRO			Técnica de evaluación	Evidencia del aprendizaje
	A Alta	B Media	C Baja		
1) Desarrolla su perfil emprendedor.		x		Lectura comprensiva	Ensayo
				Autoevaluación	Plan de acción
				Investigación Bibliográfica	Informe de caso
2) Diseña el lienzo del modelo de negocios de una idea innovadora.	x			Taller y exposición	Lista de ideas de negocios
				Taller y exposición	Matriz de macro y micro-evaluación
				Taller y exposición	Lienzo del Modelo de negocios
				Taller y exposición	Presentación del modelo de negocios
3) Diseña el perfil del plan de negocios de una idea innovadora.	x			Taller y exposición	Filosofía empresarial
				Taller y exposición	Análisis del Entorno (FODA)
				Taller y exposición	Segmento y estrategias de Mercado
				Taller y exposición	Estructura organizacional y forma legal
				Taller y exposición	Inversión inicial, fuentes de financiamiento.
				Taller y exposición	Presentación del perfil del plan de negocios

#### 5. DISTRIBUCIÓN DEL TIEMPO

**VICERRECTORADO ACADÉMICO GENERAL**

Según el Art. 10 del Reglamento de Régimen Académico un crédito equivale a 40 horas. Para la organización del aprendizaje se consideran las siguientes actividades: DOCENCIA, APLICACIÓN PRÁCTICA Y TRABAJO AUTÓNOMO. Por cada hora de docencia se considera 1,5 o 2 horas para las dos actividades restantes.

TOTAL HORAS	CONFERENCIAS	CLASES PRÁCTICAS	LABORATORIOS	CLASES DEBATES	CLASES EVALUACIÓN	TRABAJO AUTÓNOMO DEL ESTUDIANTE
32	16	4	0	8	4	32

**6. TÉCNICAS Y PONDERACIÓN DE LA EVALUACIÓN**

Técnica de evaluación	1er Parcial*	2do Parcial*	3er Parcial*
Resolución de ejercicios			
Investigación Bibliográfica	2	2	2
Lecciones oral/escrita			
Pruebas orales/escrita			
Laboratorios			
Talleres	5	5	5
Solución de problemas			
Prácticas			
Exposición	5	5	5
Trabajo colaborativo			
Examen parcial (exposición final en función del resultado de aprendizaje por unidad)	8	8	8
Otras formas de evaluación			
<b>Total:</b>	<b>20</b>	<b>20</b>	<b>20</b>

**7. BIBLIOGRAFÍA BÁSICA/ TEXTO GUÍA DE LA ASIGNATURA**

TÍTULO	AUTOR	EDICIÓN	AÑO	IDIOMA	EDITORIAL
INNOVACIÓN EMPRESARIAL	VARELA, RODRIGO	Tercera	2008	Español	PEARSON
EL EMPRENDEDOR DE EXITO	ALCARAZ, RAFAEL	Cuarta	2011	Español	MC GRAW HILL
GENERACIÓN DE MODELOS DE NEGOCIO TÍTULO ORIGINAL: BUSINESS MODEL GENERATION	ALEXANDER OSTERWALDER E YVES PIGNEUR	Segunda	2011	Español/ingles	DEUSTO

**BIBLIOGRAFÍA COMPLEMENTARIA**

TÍTULO	AUTOR	EDICIÓN	AÑO	IDIOMA	EDITORIAL
--------	-------	---------	-----	--------	-----------

**VICERRECTORADO ACADÉMICO GENERAL**
**8. LECTURAS PRINCIPALES**

TEMA	TEXTO	PÁGINA
El boom del emprendimiento en Ecuador ¿Una buena noticia?	Global Entrepreneurship Monitor, Ecuador 2013	Páginas 21 a la 47
Siete estrategias de creatividad	PONTI, Frank. Capital Humano, N°199, pág. 80, mayo de 2006	Páginas 80 a 96
El pensamiento creativo	DE BONO, Edward,	

**9. ACUERDOS**
**DEL DOCENTE:**


---

---

---

---

---

---

---

---

**DE LOS ESTUDIANTES:**


---

---

---

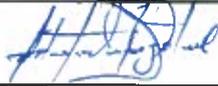
---

---

---

---

---

**10. FIRMAS DE LEGALIZACIÓN**


 Ing. Van Ronzelen Adolfo Mgs.  
**DOCENTE**


 Grad. Ing. Wilson Torres Z. Msc.  
**COORDINADOR DE ÁREA DE**
**CONOCIMIENTO**


 P. Tcra. Gabriel Hernan Zarate Zapata  
**DIRECTOR DE DEPARTAMENTO**