

## PROGRAMA ANALÍTICO

### 1. DATOS INFORMATIVOS

<b>DEPARTAMENTO:</b> CIENCIAS ECON. ADMIN. Y COMERC		<b>ÁREA DE CONOCIMIENTO:</b> INSTITUCIONALES	
<b>NOMBRE DE LA ASIGNATURA:</b> DES DE EMPRENDEDORES (2.0)		<b>PERIODO ACADÉMICO:</b> PREGRADO S-II OCT18-FEB19	
<b>CÓDIGO:</b> 21068		<b>No. CREDITOS:</b> 2	<b>NIVEL:</b> PREGRADO
<b>FECHA ELABORACIÓN:</b> 15/10/2018	<b>EJE DE FORMACIÓN</b>	<b>HORAS / SEMANA</b>	
	HUMANISTA	<b>TEÓRICAS:</b> 2	<b>PRÁCTICAS/LABORATORIO</b> 0
<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 ESPE, 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 necesidades de la sociedad.</li> <li>• Diseña el modelo de negocios de una idea innovadora.</li> <li>• Diseña el perfil del plan de negocios de un emprendimiento innovador.</li> </ul>			

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

UNIDADES DE CONTENIDOS	
<b>Unidad 1</b> EMPRENDIMIENTO Y EMPRENDEDOR	<b>Resultados de Aprendizaje de la Unidad 1</b> COMPRENDE EL ECOSISTEMA DE EMPRENDIMIENTO Y DESARROLLA SU PERFIL EMPRENDEDOR
<p><b>1.1. Definición de emprendimiento: enfoques y teorías</b></p> <p>1.1.1 Enfoques y teorías</p> <p><b>1.2. Tipos de emprendimiento: tecnológico, social, cívico, cultural.</b></p> <p>1.2.1 Tecnológico</p> <p>1.2.2 Social</p> <p>1.2.3 Cívico</p> <p>1.2.4 Cultural</p> <p><b>1.3. Modelos de emprendimiento</b></p> <p>1.3.1 Modelo de Gibb</p> <p>1.3.2 Modelo de Timmons</p> <p>1.3.3 Modelo de Varela</p>	

# PROGRAMA ANALÍTICO

## UNIDADES DE CONTENIDOS

### 1.4. El ecosistema de emprendimiento e innovación.

- 1.4.1 El emprendimiento global
- 1.4.2 La actividad emprendedora en el Ecuador

### 1.5. El emprendedor

- 1.5.1 Definición de emprendedor
- 1.5.2 Características del emprendedor
- 1.5.3 Motivación para emprender: por necesidad, por oportunidad, mixta
- 1.5.4 Perfil y pautas del comportamiento emprendedor
- 1.5.5 Creatividad y emprendimiento

<b>Unidad 2</b> MODELO DE NEGOCIOS	<b>Resultados de Aprendizaje de la Unidad 2</b> DISEÑA EL MODELO DE NEGOCIOS DE UNA IDEA INNOVADORA
<b>2.1 Etapas en la creación de empresas</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>2.1.1 Generación y evaluación de ideas de negocios: 2.1.1.1 Análisis de problemas y necesidades, tendencias, hobbies, desarrollo tecnológico, entre otras fuentes de generación. 2.1.1.2 Macroevaluación 2.1.1.3 Microevaluación</li> <li>2.1.2 Conformación de la oportunidad de negocios 2.1.2.1 Lean Canvas (Startup): Segmento de clientes, problemas, propuesta de valor, Soluciones, canales, flujo de Ingresos, estructura de costes, métricas clave, ventaja principal.</li> <li>2.1.3 Prototipaje 2.1.3.1 Tipos de prototipaje 2.1.3.2 Proceso de elaboración del prototipo</li> <li>2.1.4 Evidencia de Consumo 2.1.4.1 Resultados de evidencia de consumo</li> <li>2.1.5 Lienzo del Modelo de Negocios 2.1.5.1 Propuesta de Valor 2.1.5.2 Segmentos de clientes 2.1.5.3                         <ul style="list-style-type: none"> <li>Actividades Clave 2.1.5.4 Canales 2.1.5.5 Relación con los clientes 2.1.5.6 Recursos Clave 2.1.5.7</li> <li>Asociaciones Clave 2.1.5.8 Estructura de Costes 2.1.5.9 Ingresos</li> </ul> </li> </ul>	
<b>Unidad 3</b> PERFIL PLAN DE NEGOCIOS	<b>Resultados de Aprendizaje de la Unidad 3</b> DISEÑA EL PERFIL DEL PLAN DE NEGOCIOS DE UNA IDEA INNOVADORA
<b>3.1 Estructura de un Plan de Negocios</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>3.1.1 Filosofía empresarial: Visión, misión, valores, objetivos</li> <li>3.1.2 Análisis del entorno (FODA)</li> <li>3.1.3 Análisis del mercado: Segmento y tamaño del mercado</li> <li>3.1.4 Estrategias de marketing (4 P's)</li> <li>3.1.5 Actividades claves y de operación</li> <li>3.1.6 Estructura organizacional</li> <li>3.1.7 Constitución legal de empresas</li> <li>3.1.8 Análisis financiero: Inversión inicial, estructura de costos, fuentes de ingresos y fuentes de financiamiento</li> </ul> <b>3.2 Presentación de propuestas de negocios</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>3.2.1 Técnica de presentaciones efectivas: Elevador Pitch</li> </ul>	

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

<b>(PROYECCIÓN DE LOS MÉTODOS DE ENSEÑANZA - APRENDIZAJE QUE SE UTILIZARÁN)</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>1 Diseño de proyectos, modelos y prototipos</li> <li>2 Resolución de Problemas</li> <li>3 Talleres</li> <li>4 Clase Magistral</li> </ul>	
---	--

<b>PROYECCIÓN DEL EMPLEO DE LA TIC EN LOS PROCESOS DE APRENDIZAJE</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>1 Material Multimedia</li> <li>2 Herramientas Colaborativas (Google, drive, onedrives, otros)</li> <li>3 Aula Virtual</li> <li>4 Redes Sociales</li> </ul>	
---	--

# PROGRAMA ANALÍTICO

## 4. TÉCNICAS Y PONDERACIÓN DE LA EVALUACIÓN

- En este espacio se expresarán las técnicas utilizadas en la evaluación del proceso de enseñanza aprendizaje o evaluación formativa y sumativa.
- Las técnicas que se recomienda usar son: Resolución de ejercicios, Investigación Bibliográfica, Lecciones oral/escrita, Pruebas orales/escrita, Laboratorios, Talleres, Solución de problemas, Prácticas, Exposición, Trabajo colaborativo, Examen parcial, Otras formas de evaluación.
- Recordar que mientras más técnicas utilicen, la evaluación será más objetiva y el desempeño del estudiante se reflejará en su rendimiento (4 o 5 técnicas).
- Para evaluar se deberá aplicar la rúbrica en cada una de las técnicas de evaluación empleadas. Se debe expresar en puntaje de la nota final sobre 20 puntos. No debe existir una diferencia mayor a dos puntos entre cada técnica de evaluación empleada.
- En la modalidad presencial existen tres parciales en la modalidad a distancia existen dos parciales, toda la planificación de periodo académico se la realiza en función del número de parciales de cada modalidad.
- La ponderación a utilizarse en la evaluación del aprendizaje del estudiante será la misma en las tres parciales.
- Para la aprobación de una asignatura se debe tener una nota final promedio de 14/20, en los tres o dos

## 5. BIBLIOGRAFÍA BÁSICA/ TEXTO GUÍA DE LA ASIGNATURA

Titulo	Autor	Edición	Año	Idioma	Editorial
Innovación empresarial : arte y ciencia en la creación de empresas	Varela, Rodrigo	-	2001	spa	Bogotá : Prentice Hall
Innovación empresarial : arte y ciencia en la creación de empresas	Varela, Rodrigo	-	2001	spa	Bogotá : Prentice Hall
El emprendedor de éxito : guía de planes de negocios	Alcaraz Rodríguez, Rafael	-	2001	spa	México : McGraw Hill
Innovación empresarial: arte y ciencia en la creación de empresas	Varela, Rodrigo V.	-	2008	Español	Bogotá : Pearson Educación
El pensamiento creativo : el poder del pensamiento lateral para la creación de nuevas ideas	DeBono, Edward	-	1995	español	Barcelona : Paidós

## 6. FIRMAS DE LEGALIZACIÓN

---

**ALDRIN GEOVANNY ACOSTA FERNANDEZ**  
COORDINADOR DE AREA DE CONOCIMIENTO

---

**DIRECTOR DE CARRERA**

---

**JULIO TAPIA LEON**  
DIRECTOR DE DEPARTAMENTO