

GUÍA DE CLASES PRÁCTICA DE LA ASIGNATURA

CARRERA: Contabilidad y Tributación

ASIGNATURA: Emprendedores

UNIDAD 1: Aplicar y desarrollar actitud hacia el emprendimiento

TÍTULO DE LA CLASE PRÁCTICA: Análisis Práctico: Identificación de Habilidades Blandas y Duras del Emprendedor.

OBJETIVO: Desarrollar actitudes de emprendedor y de autoconfianza.

TIEMPO DE DURACIÓN: 7 horas

1. FUNDAMENTOS: Fomentar una actitud hacia el emprendimiento es esencial en un entorno económico dinámico que demanda innovación y adaptabilidad. Esta temática busca desarrollar en los estudiantes habilidades y competencias clave, como la creatividad, la resiliencia y la capacidad de identificar oportunidades en contextos cambiantes. Promueve una mentalidad proactiva y orientada a la solución de problemas, vital para enfrentar los desafíos del mercado y generar valor social y económico. Fundamentar esta actitud contribuye al crecimiento personal y profesional, fortaleciendo la autonomía y la iniciativa en los futuros emprendedores.

2. OBJETIVOS A ALCANZAR:

- Desarrollar habilidades emprendedoras como la creatividad, la toma de decisiones y la resolución de problemas, aplicándolas en la identificación y evaluación de oportunidades de negocio.
- Fomentar una actitud proactiva y resiliente, promoviendo la confianza en sus capacidades para asumir riesgos y transformar ideas innovadoras en proyectos sostenibles.

3. BREVE DESCRIPCIÓN DE LAS CAPACIDADES PRÁCTICAS A DESARROLLAR:

Habilidades de pensamiento:

Los estudiantes desarrollarán la capacidad de analizar problemas de manera estructurada y proponer soluciones creativas en el contexto del emprendimiento. Por ejemplo, identificar oportunidades de negocio mediante el análisis de necesidades del mercado y diseñar estrategias innovadoras siguiendo métodos establecidos.

Destrezas sensoriales:

Se fomentará la capacidad de observación y percepción para identificar tendencias o señales del mercado. Ejemplo: interpretar patrones en datos de consumo o evaluar la calidad de productos basándose en estándares visuales, táctiles u olfativos.

Destrezas motoras:

Los estudiantes aplicarán habilidades prácticas en la ejecución de prototipos o productos mínimos viables, integrando herramientas tecnológicas o manuales según las necesidades del proyecto. Ejemplo: realizar bocetos de diseño, armar presentaciones visuales o manipular equipos para elaborar demostraciones de su idea de negocio.

4. EVALUACIÓN DEL APRENDIZAJE:

A partir de los contenidos dictados en esta unidad, el alumno desarrollará el primer parcial de la asignatura con una evaluación de 15 puntos, a través de un ejercicio práctico de análisis, evaluando e identificando las habilidades duras y blandas necesarias en los emprendedores.

El docente llevará a cabo esta evaluación mediante los siguientes parámetros:

- *Ejercicios prácticos*

5. PREPARACIÓN PREVIA DEL ESTUDIANTE:

Revisión de conceptos básicos de marketing y la lectura de los materiales proporcionados en la bibliografía básica.

Marketing - Kotler P. Armstrong G. (2020): Este texto presenta los conceptos básicos de marketing. Iniciaremos con la pregunta: ¿Qué es el marketing? Dicho de manera sencilla, el marketing supone atraer clientes y administrar relaciones redituables con ellos. El objetivo del marketing consiste en crear valor para los clientes con la finalidad de obtener a cambio una ganancia. Después analizaremos los cinco pasos del proceso de marketing, lo que incluye desde la comprensión de las necesidades del cliente y el diseño de estrategias y programas integrados de marketing orientados a generar valor para el cliente, hasta el establecimiento de relaciones con el cliente y la obtención del valor para la empresa. Por último, analizaremos las principales tendencias y fuerzas que afectan el marketing en esta nueva era digital, móvil, caracterizada por la irrupción de los social media.

6. PROCEDIMIENTOS A EMPLEAR:

En la guía práctica 1, el alumno a través de un ejercicio práctico, evaluará e identificará los diferentes tipos de habilidades que requiere un emprendedor, relacionadas con el contenido abordado en la Unidad 1.

Actividad 1:

Investiga un emprendimiento ecuatoriano innovador realizado en los últimos 5 años, y contesta las siguientes preguntas:

- ✓ ¿Cuáles son las características del emprendedor detrás de ese negocio?
- ✓ ¿Qué actitudes hicieron que ese emprendedor(a) llegue al éxito?
- ✓ ¿Hubo contratiempos? ¿Cuáles fueron? ¿De qué habilidades blandas y duras requirió este emprendedor?
- ✓ A través de ¿Qué medios dieron a conocer su emprendimiento?
- ✓ ¿Cuál fue la idea innovadora en este emprendimiento?

El estudiante tendrá a su disposición:

- ✓ Material de clases
- ✓ Diapositivas compartidas
- ✓ Vídeo tutorial.

7. NORMAS DE SEGURIDAD:

Seguridad: La seguridad es primordial. Los ambientes de práctica deben cumplir con regulaciones de seguridad y salud en el trabajo. Esto incluye la identificación de riesgos potenciales, la provisión de equipo de protección personal cuando sea necesario y la implementación de protocolos de seguridad.

Supervisión: Los estudiantes en prácticas suelen requerir supervisión adecuada para asegurarse de que están realizando las tareas de manera segura y correcta. Los docentes han de asumir la función de supervisores, por lo que deben estar disponibles para responder preguntas, proporcionar orientación y evaluar el progreso del estudiante.

8. FORMACIÓN EN VALORES Y DESARROLLO DE HABILIDADES BLANDAS.

La asignatura de Emprendedores en la carrera de Contabilidad no solo se enfoca en el desarrollo de conocimientos técnicos, sino también en la formación en valores y el desarrollo de habilidades blandas. A través de la ética profesional, el compromiso social y la responsabilidad, los estudiantes aprenden a actuar con integridad en el mundo empresarial.

9. CONCLUSIONES:

Aplicar y desarrollar una actitud hacia el emprendimiento permite a los estudiantes adoptar una mentalidad proactiva y resiliente, esencial para identificar oportunidades y enfrentar desafíos en contextos dinámicos. Este enfoque fomenta la creatividad, la autoconfianza y la capacidad de transformar ideas en proyectos sostenibles, contribuyendo al desarrollo personal y profesional, así como al fortalecimiento del entorno económico y social.

10. RECOMENDACIONES:

Se recomienda fomentar en los estudiantes un entorno de aprendizaje dinámico que estimule la creatividad, la innovación y el pensamiento crítico. Es esencial integrar experiencias prácticas, como simulaciones y proyectos colaborativos, que les permitan aplicar conceptos teóricos al desarrollo de ideas emprendedoras. Además, se debe promover el desarrollo de habilidades blandas, como la comunicación y el trabajo en equipo, y proporcionar acceso a recursos actualizados y mentorías que impulsen su confianza y determinación para emprender.

GUÍA DE CLASES PRÁCTICA DE LA ASIGNATURA

CARRERA: Contabilidad y Tributación

ASIGNATURA: Emprendedores

UNIDAD 2: La idea de Negocio

TÍTULO DE LA CLASE PRÁCTICA: Desarrollo de una Idea de Negocio y Creación de un Lienzo de Proposición de Valor: Ejercicio Práctico.

OBJETIVO: Identificar de una manera creativa una idea de negocio.

TIEMPO DE DURACIÓN: 8 horas

1. FUNDAMENTOS: Una idea de negocio es la semilla, o el punto de partida de un proyecto empresarial que debe ser sostenible a largo plazo, por lo que es necesario, su construcción sólida desde su inicio. La unidad abordará conceptos de qué es, una idea de negocio, cómo generar valor añadido, diseño de la propuesta de valor.

2. OBJETIVOS A ALCANZAR:

- Desarrollar la capacidad de identificar y evaluar oportunidades de negocio, mediante la investigación y análisis de tendencias del mercado y necesidades de los consumidores.
- Fomentar la habilidad para crear una idea de negocio sólida, considerando factores clave como la viabilidad, el modelo de negocio, los recursos necesarios y el impacto potencial en el mercado.

3. BREVE DESCRIPCIÓN DE LAS CAPACIDADES PRÁCTICAS A DESARROLLAR:

Habilidades de pensamiento:

En el tema "La idea de Negocio", los estudiantes desarrollarán habilidades de pensamiento crítico y estratégico para identificar oportunidades, analizar la viabilidad del negocio y realizar investigaciones de mercado. Serán capaces de evaluar diferentes ideas, comparar riesgos y tomar decisiones fundamentadas para la creación de negocios sostenibles.

Destrezas sensoriales:

Aunque este tema se enfoca más en el análisis y planificación, los estudiantes también podrán aplicar sus destrezas sensoriales al investigar las necesidades del mercado a través de la observación directa, entrevistas y análisis de comportamientos del consumidor, utilizando sus sentidos para obtener información relevante.

Destrezas motoras:

Aunque este tema no involucra directamente habilidades motoras, los estudiantes podrían desarrollar destrezas relacionadas al ejecutar prácticas de presentación de ideas de negocio, participando en actividades de pitch o exposiciones, donde la expresión y el control corporal son clave para una comunicación efectiva.

4. EVALUACIÓN DEL APRENDIZAJE:

A partir de los contenidos dictados en esta unidad, el alumno desarrollará el segundo parcial de la asignatura con una evaluación de 15 puntos, a través de la resolución de un ejercicio práctico,

identificando una idea de negocio y proponiendo su valor al mercado.

El docente llevará a cabo esta evaluación mediante los siguientes parámetros:

- *Ejercicios prácticos*

5. PREPARACIÓN PREVIA DEL ESTUDIANTE:

Revisión de conceptos básicos de marketing y la lectura de los materiales proporcionados en la bibliografía básica.

Marketing - Kotler P. Armstrong G. (2020): Este texto presenta los conceptos básicos de marketing. Iniciaremos con la pregunta: ¿Qué es el marketing? Dicho de manera sencilla, el marketing supone atraer clientes y administrar relaciones redituables con ellos. El objetivo del marketing consiste en crear valor para los clientes con la finalidad de obtener a cambio una ganancia. Después analizaremos los cinco pasos del proceso de marketing, lo que incluye desde la comprensión de las necesidades del cliente y el diseño de estrategias y programas integrados de marketing orientados a generar valor para el cliente, hasta el establecimiento de relaciones con el cliente y la obtención del valor para la empresa. Por último, analizaremos las principales tendencias y fuerzas que afectan el marketing en esta nueva era digital, móvil, caracterizada por la irrupción de los social media.

6. PROCEDIMIENTOS A EMPLEAR:

En la guía práctica 2, el alumno a través de un ejercicio práctico, desarrollara una idea de negocio y proponiendo su valor al mercado; temas relacionados con el contenido abordado en la Unidad 2.

Actividad 2

En función de lo explicado en clase, desarrolle su idea de negocio y elabore el lienzo de proposición de valor el cual está compuesto del mapa de valor y el perfil del cliente desarrollando y especificando cada uno de los siguientes puntos:

Perfil del cliente

- Trabajo del cliente
- Dolores
- Ganancias

Mapa de valor

- Productos y servicios
- Calmante de dolor
- Creadores de ganancia

El estudiante tendrá a su disposición:

- ✓ Material de clases
- ✓ Diapositivas compartidas
- ✓ Vídeo tutorial.

7. NORMAS DE SEGURIDAD:

Seguridad: La seguridad es primordial. Los ambientes de práctica deben cumplir con regulaciones de seguridad y salud en el trabajo. Esto incluye la identificación de riesgos potenciales, la provisión de equipo de protección personal cuando sea necesario y la implementación de protocolos de seguridad.

Supervisión: Los estudiantes en prácticas suelen requerir supervisión adecuada para asegurarse de que están realizando las tareas de manera segura y correcta. Los docentes han de asumir la función de supervisores, por lo que deben estar disponibles para responder preguntas, proporcionar orientación y evaluar el progreso del estudiante.

8. FORMACIÓN EN VALORES Y DESARROLLO DE HABILIDADES BLANDAS.

La asignatura de Emprendedores en la carrera de Contabilidad no solo se enfoca en el desarrollo de conocimientos técnicos, sino también en la formación en valores y el desarrollo de habilidades blandas. A través de la ética profesional, el compromiso social y la responsabilidad, los estudiantes aprenden a actuar con integridad en el mundo empresarial.

9. CONCLUSIONES:

En conclusión, el tema "La idea de negocio" es fundamental para el desarrollo del emprendimiento, ya que permite a los estudiantes aprender a identificar oportunidades y crear proyectos viables. A través de la investigación de mercado, el análisis de necesidades y la evaluación de recursos, los emprendedores pueden estructurar ideas de negocio que respondan a las demandas actuales del mercado. Además, este proceso fomenta habilidades de pensamiento estratégico, creatividad e innovación, esenciales para el éxito en cualquier emprendimiento.

10. RECOMENDACIONES:

Se recomienda que los estudiantes enfoquen su creatividad en identificar necesidades reales del mercado y desarrollar ideas de negocio que resuelvan problemas específicos. Además, es clave realizar una investigación exhaustiva sobre la competencia y el perfil de los consumidores potenciales, lo que permitirá tomar decisiones fundamentadas y minimizar riesgos. Fomentar la colaboración y el feedback de mentores o expertos en la industria también es esencial para mejorar la viabilidad y la sostenibilidad de la idea de negocio a largo plazo.

GUÍA DE CLASES PRÁCTICA DE LA ASIGNATURA

CARRERA: Contabilidad y Tributación

ASIGNATURA: Emprendedores

UNIDAD 3: Los objetivos del plan de negocios

TÍTULO DE LA CLASE PRÁCTICA: Elaboración del Business Model Canvas para la Idea de Negocio: Desarrollo de Todos sus Elementos.

OBJETIVO: Desarrollar un proyecto de Negocios.

TIEMPO DE DURACIÓN: 8 horas

1. FUNDAMENTOS: Para poder desarrollar un plan de negocios, es determinante identificar, los factores que afectan o benefician al concepto emprendedor, por lo que es necesario estructurar una matriz, que nos permita una visión general de estos factores. La unidad abordará el modelo Canvas de negocio, qué elementos intervienen y de qué se trata cada uno, con el objetivo de que aprendas a identificarlos y los pongas en práctica en el desarrollo de tu lienzo de negocio.

2. OBJETIVOS A ALCANZAR:

- Desarrollar un proyecto de negocios viable, aplicando herramientas de análisis de mercado y evaluación de oportunidades.
- Crear un plan de negocios integral que incluya la propuesta de valor, estrategia de marketing, estructura financiera y modelo operativo.

3. BREVE DESCRIPCIÓN DE LAS CAPACIDADES PRÁCTICAS A DESARROLLAR:

Habilidades de pensamiento:

Los estudiantes deben ser capaces de aplicar un enfoque lógico y analítico para identificar y resolver los problemas que surgen al desarrollar un proyecto de negocios. Esto implica realizar investigaciones de mercado, evaluar oportunidades de negocio, definir el modelo de negocio y elaborar estrategias de crecimiento. Además, deben poder tomar decisiones fundamentadas que guíen la ejecución del proyecto.

Destrezas sensoriales:

Aunque el proyecto de negocios no depende exclusivamente de los sentidos, los estudiantes deben usar habilidades sensoriales en actividades como evaluar la aceptación de productos o servicios a través de encuestas de mercado, pruebas de producto o análisis de tendencias en el comportamiento del consumidor.

Destrezas motoras:

En el contexto de este tema, las destrezas motoras se utilizan al aplicar conceptos prácticos como la elaboración de prototipos de productos, la realización de presentaciones o la implementación de herramientas tecnológicas que faciliten la gestión del proyecto.

4. EVALUACIÓN DEL APRENDIZAJE:

A partir de los contenidos dictados en esta unidad, el alumno desarrollará el tercer parcial de la asignatura con una evaluación de 15 puntos, a través de la resolución de un ejercicio práctico, elaborará un modelo Canvas a su idea de negocio, identificando sus elementos.

El docente llevará a cabo esta evaluación mediante los siguientes parámetros:

- *Ejercicios prácticos*

5. PREPARACIÓN PREVIA DEL ESTUDIANTE:

Revisión de conceptos básicos de marketing y la lectura de los materiales proporcionados en la bibliografía básica.

Marketing - Kotler P. Armstrong G. (2020): Este texto presenta los conceptos básicos de marketing. Iniciaremos con la pregunta: ¿Qué es el marketing? Dicho de manera sencilla, el marketing supone atraer clientes y administrar relaciones redituables con ellos. El objetivo del marketing consiste en crear valor para los clientes con la finalidad de obtener a cambio una ganancia. Después analizaremos los cinco pasos del proceso de marketing, lo que incluye desde la comprensión de las necesidades del cliente y el diseño de estrategias y programas integrados de marketing orientados a generar valor para el cliente, hasta el establecimiento de relaciones con el cliente y la obtención del valor para la empresa. Por último, analizaremos las principales tendencias y fuerzas que afectan el marketing en esta nueva era digital, móvil, caracterizada por la irrupción de los social media.

6. PROCEDIMIENTOS A EMPLEAR:

En la guía práctica 3, el alumno a través de un ejercicio práctico, desarrollará un modelo Canvas a la idea de negocio; temas relacionados con el contenido abordado en la Unidad 3.

Actividad 3

Desarrolle el Business Model Canvas de su idea de negocio, el mismo que deberá ir acompañado de un video explicativo de cómo va a funcionar cada elemento.

Puntos a desarrollar:

- Segmento de clientes
- Propuesta de valor
- Canales de Distribución y Comunicaciones
- Relación con el cliente
- Flujos de Ingreso
- Recursos Clave
- Actividades Clave
- Asociaciones clave
- Estructura de Costos

El estudiante tendrá a su disposición:

- ✓ Material de clases
- ✓ Diapositivas compartidas
- ✓ Vídeo tutorial.

7. NORMAS DE SEGURIDAD:

Seguridad: La seguridad es primordial. Los ambientes de práctica deben cumplir con regulaciones de seguridad y salud en el trabajo. Esto incluye la identificación de riesgos potenciales, la provisión de equipo de protección personal cuando sea necesario y la implementación de protocolos de seguridad.

Supervisión: Los estudiantes en prácticas suelen requerir supervisión adecuada para asegurarse de que están realizando las tareas de manera segura y correcta. Los docentes han de asumir la función de supervisores, por lo que deben estar disponibles para responder preguntas, proporcionar orientación y evaluar el progreso del estudiante.

8. FORMACIÓN EN VALORES Y DESARROLLO DE HABILIDADES BLANDAS.

La asignatura de Emprendedores en la carrera de Contabilidad no solo se enfoca en el desarrollo de conocimientos técnicos, sino también en la formación en valores y el desarrollo de habilidades blandas. A través de la ética profesional, el compromiso social y la responsabilidad, los estudiantes aprenden a actuar con integridad en el mundo empresarial.

9. CONCLUSIONES:

En conclusión, desarrollar un proyecto de negocios implica la integración de diversos conocimientos y habilidades que van desde la identificación de oportunidades hasta la ejecución efectiva de estrategias. Los estudiantes deben ser capaces de aplicar un enfoque estructurado y analítico para la planificación, toma de decisiones y evaluación de los riesgos asociados. A través de este proceso, se fomenta el pensamiento crítico, la creatividad y la capacidad de adaptarse a cambios del mercado, lo que resulta esencial para el éxito de cualquier emprendimiento. La experiencia adquirida en la elaboración de proyectos refuerza la comprensión práctica del entorno empresarial.

10. RECOMENDACIONES:

Se recomienda que, al desarrollar un proyecto de negocios, los estudiantes enfoquen sus esfuerzos en realizar un análisis profundo del mercado, identificar claramente su propuesta de valor y segmentar adecuadamente a su público objetivo. Además, deben ser meticulosos en la elaboración de un plan financiero realista que contemple ingresos, egresos y posibles riesgos. Es fundamental fomentar la creatividad y la innovación, pero también la flexibilidad para ajustar el proyecto ante cambios imprevistos en el entorno económico o empresarial. Finalmente, se debe promover el trabajo en equipo y la comunicación efectiva durante todo el proceso de desarrollo.

GUÍA DE CLASES PRÁCTICA DE LA ASIGNATURA

CARRERA: Contabilidad y Tributación

ASIGNATURA: Emprendedores

UNIDAD 4: El modelo de negocio

TÍTULO DE LA CLASE PRÁCTICA: Elaboración del Modelo de Negocio para tu Idea de Emprendimiento.

OBJETIVO: Tomar decisiones con la finalidad de servir a un grupo distinto de clientes en un segmento de mercado diferente.

TIEMPO DE DURACIÓN: 7 horas

1. FUNDAMENTOS: El modelo de negocio es una especie de anteproyecto de una estrategia que se aplicará en las estructuras, procesos y sistemas de una empresa. La unidad abordará sobre los tipos de modelos de negocios y elementos para desarrollar una estrategia de negocios.

2. OBJETIVOS A ALCANZAR:

- Comprender los componentes clave de un modelo de negocio y su aplicación práctica en el desarrollo de una idea emprendedora, enfocándose en elementos como la propuesta de valor, segmentación de clientes y fuentes de ingresos.
- Elaborar y presentar un modelo de negocio estructurado utilizando herramientas como el Business Model Canvas, identificando los recursos, actividades clave y relaciones necesarias para llevar a cabo un proyecto emprendedor con éxito.

3. BREVE DESCRIPCIÓN DE LAS CAPACIDADES PRÁCTICAS A DESARROLLAR:

Habilidades de pensamiento:

Los estudiantes deberán desarrollar su capacidad de análisis y toma de decisiones al aplicar los conceptos del modelo de negocio. Serán capaces de identificar oportunidades y amenazas en el mercado, segmentar clientes de manera efectiva, y estructurar una propuesta de valor clara. Deberán utilizar un enfoque lógico y estratégico para definir los componentes del modelo de negocio, tales como las fuentes de ingresos, las actividades clave, y los recursos necesarios, todo ello a través de herramientas como el Business Model Canvas.

Destrezas sensoriales:

Si bien el modelo de negocio se basa principalmente en el análisis conceptual, los estudiantes también utilizarán sus sentidos para observar tendencias del mercado, identificar las necesidades del cliente y evaluar el contexto socioeconómico y cultural en el que el negocio se desarrollará. El uso del sentido de la vista, por ejemplo, será clave al estudiar datos de mercado, competidores y preferencias de los consumidores.

Destrezas motoras:

A través de la ejecución práctica de ejercicios como la creación de un Business Model Canvas, los estudiantes desarrollarán habilidades motoras al plasmar de manera tangible su modelo de negocio, organizando sus ideas en un formato visual y físico. Además, la habilidad para presentar su proyecto de forma efectiva será crucial, lo que implica el uso de destrezas motoras en la creación de materiales visuales o presentaciones para compartir sus modelos de negocio.

4. EVALUACIÓN DEL APRENDIZAJE:

A partir de los contenidos dictados en esta unidad, el alumno desarrollará el cuarto parcial de la asignatura con una evaluación de 10 puntos, a través de la resolución de un ejercicio práctico, elaborará un modelo de negocio, a partir de su idea de emprendimiento.

El docente llevará a cabo esta evaluación mediante los siguientes parámetros:

- *Ejercicios prácticos*

5. PREPARACIÓN PREVIA DEL ESTUDIANTE:

Revisión de conceptos básicos de marketing y la lectura de los materiales proporcionados en la bibliografía básica.

Marketing - Kotler P. Armstrong G. (2020): Este texto presenta los conceptos básicos de marketing. Iniciaremos con la pregunta: ¿Qué es el marketing? Dicho de manera sencilla, el marketing supone atraer clientes y administrar relaciones redituables con ellos. El objetivo del marketing consiste en crear valor para los clientes con la finalidad de obtener a cambio una ganancia. Después analizaremos los cinco pasos del proceso de marketing, lo que incluye desde la comprensión de las necesidades del cliente y el diseño de estrategias y programas integrados de marketing orientados a generar valor para el cliente, hasta el establecimiento de relaciones con el cliente y la obtención del valor para la empresa. Por último, analizaremos las principales tendencias y fuerzas que afectan el marketing en esta nueva era digital, móvil, caracterizada por la irrupción de los social media.

6. PROCEDIMIENTOS A EMPLEAR:

En la guía práctica 4, el alumno a través de un ejercicio práctico, en base de la idea de su emprendimiento, realizará el modelo de negocio; temas relacionados con el contenido abordado en la Unidad 4.

Actividad 4

En base a la propuesta de valor y el desarrollo del modelo Canvas en esta actividad deberás desarrollar tu idea de negocio, cuál es tu modelo de negocio y cómo funcionaría. Esta actividad deberá ir acompañada de un video explicativo junto con el documento de Word, deberás desarrollar los siguientes puntos:

- Descripción del negocio
- Valores
- Misión
- Visión
- Análisis DAFO
- Análisis CAME
- Las 5 FUERZAS DE PORTER
- Lienzo de Proposición de valor
- Business Model Canvas o Lienzo de modelo de negocio
- Estudio de mercado; Encuestas acerca de tu producto o servicio
- Presupuesto
- Conclusiones y recomendaciones

El estudiante tendrá a su disposición:

- ✓ Material de clases
- ✓ Diapositivas compartidas
- ✓ Vídeo tutorial.

7. NORMAS DE SEGURIDAD:

Seguridad: La seguridad es primordial. Los ambientes de práctica deben cumplir con regulaciones de seguridad y salud en el trabajo. Esto incluye la identificación de riesgos potenciales, la provisión de equipo de protección personal cuando sea necesario y la implementación de protocolos de seguridad.

Supervisión: Los estudiantes en prácticas suelen requerir supervisión adecuada para asegurarse de que están realizando las tareas de manera segura y correcta. Los docentes han de asumir la función de supervisores, por lo que deben estar disponibles para responder preguntas, proporcionar orientación y evaluar el progreso del estudiante.

8. FORMACIÓN EN VALORES Y DESARROLLO DE HABILIDADES BLANDAS.

La asignatura de Emprendedores en la carrera de Contabilidad no solo se enfoca en el desarrollo de conocimientos técnicos, sino también en la formación en valores y el desarrollo de habilidades blandas. A través de la ética profesional, el compromiso social y la responsabilidad, los estudiantes aprenden a actuar con integridad en el mundo empresarial.

9. CONCLUSIONES:

El modelo de negocio es una herramienta fundamental para cualquier emprendedor o empresa, ya que permite estructurar y visualizar de manera clara cómo funcionará el negocio, desde sus fuentes de ingresos hasta sus actividades clave. A través del Business Model Canvas, los estudiantes desarrollan habilidades estratégicas y analíticas al identificar los componentes esenciales para el éxito de un emprendimiento, como la propuesta de valor, los segmentos de clientes y los canales de distribución. Esta práctica les permite comprender cómo conectar de manera efectiva los recursos disponibles con las necesidades del mercado, lo que facilita la toma de decisiones informadas y el desarrollo de un proyecto empresarial sostenible.

10. RECOMENDACIONES:

Es recomendable que los estudiantes se enfoquen en desarrollar una comprensión profunda de cada componente del modelo de negocio, como la propuesta de valor, los segmentos de clientes, y los flujos de ingresos, ya que estos son elementos clave para el éxito de cualquier emprendimiento. Se sugiere que utilicen el Business Model Canvas como una herramienta dinámica, actualizándola regularmente a medida que surjan nuevos aprendizajes o cambios en el mercado. Además, es importante que realicen análisis de viabilidad y evaluación de riesgos para ajustar su modelo de negocio a las realidades del entorno empresarial. Esto les permitirá estar mejor preparados para enfrentar desafíos y aprovechar oportunidades en el camino del emprendimiento.

GUÍA DE CLASES PRÁCTICA DE LA ASIGNATURA

CARRERA: Contabilidad y Tributación

ASIGNATURA: Emprendedores

UNIDAD 5: Administración de Negocios Básicos

TÍTULO DE LA CLASE PRÁCTICA: Elaboración de un Plan de Negocio basado en la propuesta desarrollada en la materia.

OBJETIVO: Elaborar un plan de producción, organización, administración y financiero.

TIEMPO DE DURACIÓN: 7 horas

1. FUNDAMENTOS: Explicar la importancia del proceso de administración en pequeños negocios o proyectos emprendedores. La unidad abordará conceptos fundamentales de estudio de mercado, organización y administración, producción, marketing y finanzas.

2. OBJETIVOS A ALCANZAR:

- Comprender los principios fundamentales de la administración de negocios básicos, aplicando conceptos clave como la planificación, organización, dirección y control en el contexto de un emprendimiento.
- Desarrollar habilidades para tomar decisiones estratégicas en la gestión de un negocio, evaluando factores internos y externos que impactan el éxito de una empresa a pequeña escala.

3. BREVE DESCRIPCIÓN DE LAS CAPACIDADES PRÁCTICAS A DESARROLLAR:

Habilidades de pensamiento:

Los estudiantes aprenderán a aplicar métodos analíticos para resolver problemas administrativos, como la elaboración de planes de negocio, el análisis financiero básico y la toma de decisiones estratégicas. Se enfocan en utilizar algoritmos y procedimientos sistemáticos para abordar desafíos comunes en la administración de empresas.

Destrezas sensoriales:

Aunque el enfoque principal no es la estimulación sensorial directa, los estudiantes desarrollarán la capacidad de interpretar datos financieros, de mercado y de desempeño empresarial a través de herramientas visuales y auditivas, como tablas, gráficos y presentaciones, lo que les permitirá tomar decisiones informadas.

Destrezas motoras:

En el contexto de la administración de negocios, las destrezas motoras se manifiestan en la ejecución de tareas prácticas como la gestión de inventarios, el uso de software de administración empresarial y la ejecución de procesos operativos básicos dentro de un entorno empresarial. Estas actividades requieren coordinación y aplicación precisa de técnicas de organización.

4. EVALUACIÓN DEL APRENDIZAJE:

A partir de los contenidos dictados en esta unidad, el alumno desarrollará el cuarto parcial de la asignatura con una evaluación de 10 puntos, a través de la resolución de un ejercicio práctico, elaborará un plan de negocio, a partir de su idea de emprendimiento.

El docente llevará a cabo esta evaluación mediante los siguientes parámetros:

- *Ejercicios prácticos*

5. PREPARACIÓN PREVIA DEL ESTUDIANTE:

Revisión de conceptos básicos de marketing y la lectura de los materiales proporcionados en la bibliografía básica.

Marketing - Kotler P. Armstrong G. (2020): Este texto presenta los conceptos básicos de marketing. Iniciaremos con la pregunta: ¿Qué es el marketing? Dicho de manera sencilla, el marketing supone atraer clientes y administrar relaciones redituables con ellos. El objetivo del marketing consiste en crear valor para los clientes con la finalidad de obtener a cambio una ganancia. Después analizaremos los cinco pasos del proceso de marketing, lo que incluye desde la comprensión de las necesidades del cliente y el diseño de estrategias y programas integrados de marketing orientados a generar valor para el cliente, hasta el establecimiento de relaciones con el cliente y la obtención del valor para la empresa. Por último, analizaremos las principales tendencias y fuerzas que afectan el marketing en esta nueva era digital, móvil, caracterizada por la irrupción de los social media.

6. PROCEDIMIENTOS A EMPLEAR:

En la guía práctica 5, el alumno a través de un ejercicio práctico, en base de la idea de su emprendimiento, realizará un plan de negocio; temas relacionados con el contenido abordado en la Unidad 5.

Actividad 5

En base a la propuesta del modelo de negocio, en la guía práctica 4, deberás desarrollar tu plan de negocio. Esta actividad deberá ir acompañada de un video explicativo junto con el documento de Word, Deberás desarrollar los siguientes puntos:

- Estudio de mercado: Viabilidad comercial y económica de una idea.
- Organización y administración: Estructura empresarial
- Producción: Proceso y costos operativos
- Marketing: Plan de acción
- Finanzas: Inversión y su financiación
- Conclusiones y recomendaciones

El estudiante tendrá a su disposición:

- ✓ Material de clases
- ✓ Diapositivas compartidas
- ✓ Vídeo tutorial.

7. NORMAS DE SEGURIDAD:

Seguridad: La seguridad es primordial. Los ambientes de práctica deben cumplir con regulaciones de seguridad y salud en el trabajo. Esto incluye la identificación de riesgos potenciales, la provisión de equipo de protección personal cuando sea necesario y la implementación de protocolos de seguridad.

Supervisión: Los estudiantes en prácticas suelen requerir supervisión adecuada para asegurarse de que están realizando las tareas de manera segura y correcta. Los docentes han de asumir la función de supervisores, por lo que deben estar disponibles para responder preguntas, proporcionar orientación y evaluar el progreso del estudiante.

8. FORMACIÓN EN VALORES Y DESARROLLO DE HABILIDADES BLANDAS.

La asignatura de Emprendedores en la carrera de Contabilidad no solo se enfoca en el desarrollo de conocimientos técnicos, sino también en la formación en valores y el desarrollo de habilidades blandas. A través de la ética profesional, el compromiso social y la responsabilidad, los estudiantes aprenden a actuar con integridad en el mundo empresarial.

9. CONCLUSIONES:

En conclusión, la Administración de Negocios Básicos es fundamental para entender los principios que rigen la gestión empresarial. Los estudiantes desarrollan competencias clave en áreas como la planificación estratégica, la organización, la toma de decisiones y el análisis de operaciones, lo cual les permite tener una visión integral de cómo administrar eficazmente un negocio. A través del estudio de estos fundamentos, los futuros profesionales están mejor preparados para enfrentar desafíos en el entorno empresarial y aplicar soluciones prácticas que contribuyan al éxito de la organización.

10. RECOMENDACIONES:

Es recomendable que los estudiantes de Administración de Negocios Básicos adquieran un enfoque práctico y orientado a la resolución de problemas reales en el ámbito empresarial. Además, se sugiere la integración de herramientas digitales para facilitar la toma de decisiones y la gestión de procesos. Es fundamental que los futuros profesionales desarrollen habilidades de comunicación efectiva y trabajo en equipo, ya que estos aspectos son cruciales para liderar proyectos y gestionar recursos de manera eficiente. Por último, se recomienda fomentar la actualización continua y la investigación de nuevas tendencias empresariales para mantenerse competitivos en un entorno cambiante.