



**Proceso: Formulación del Currículo
y Plan de Estudios**

Guía de Cátedra

Código:	DOC11-FO-01
Versión:	2
Fecha:	05/07/2017
Hoja:	Página 1 de 5

1. Identificación del Curso/ Módulo

Nombre del Curso/ Módulo: AUTOGESTIÓN	Línea de conocimiento ADMI	Código materia: 16008	Crédito: 3	Horas totales 144	Horas Clase 48	Horas Independientes 96
Facultad/ Departamento		Facultad Ciencias Económicas, Administrativas y Contables				
Programa que Administra el curso o módulo		Administración de Empresas - Presencial				
Niveles de Formación	Técnico Profesional			Especialización		
	Tecnológico Profesional			Maestría		
	Profesional		x	Doctorado		
Modalidad	Presencial	x	Dual		Virtual	
Fecha de actualización de la guía:		Enero de 2019				

2. Restricciones de:

Conocimiento	Orden
Prerrequisito	ECON16005 - DEGE15003 MAOP18001 - FICO18002 OPER18002 - ADMI16002
Correquisitos	

3. Justificación

La situación del país y del mundo exige la participación de los nuevos profesionales en administración de empresas en el desarrollo económico y social mediante la creación de empresas y la generación de empleo. Para este propósito, la integración de competencias previas y el desarrollo de actitudes, conocimientos, habilidades y destrezas para el diseño y evaluación de planes de negocio, contribuyen a delinear el perfil correspondiente.

4. Competencias de formación

Competencia	Resultado de aprendizaje esperado
Gestión de las Organizaciones	<ul style="list-style-type: none"> • Evalúa el sector industrial y el microambiente. • Formula e implementa estrategias con el propósito de crear valor para la organización y sus grupos de interés.
Gestión de personas	<ul style="list-style-type: none"> • Dirige equipos de trabajo hacia los objetivos de la organización. • Formula un plan de recursos humanos para el negocio.
Gestión de Mercadeo	<ul style="list-style-type: none"> • Elabora un plan de mercadeo para desarrollar la estrategia del negocio..
Gestión Financiera	<ul style="list-style-type: none"> • Identifica la situación financiera actual y futura de una organización. • Elabora un plan económico y financiero para desarrollar la estrategia del negocio.

CP14 – Formación para la investigación	<p>14.1 Comprende contextos y situaciones que exige la toma de decisiones argumentada y las posibilidades de análisis y de crítica ante diversos enunciados.</p> <p>14.3 Construye marcos teóricos y estados del arte para la argumentación de la toma de decisiones.</p>
--	---

5. Contenido de la actividad académica*			
Unidad/CPC	Temáticas	Tiempo Semanas /Total horas	Evaluación del aprendizaje
Autogestión y el espíritu empresarial/GEST; SI	<ul style="list-style-type: none"> • La autogestión y la generación de empresas • El empresario y el emprendedor • Perfil empresarial • Perfil emprendedor • Contexto empresarial • Herramientas tecnológicas para análisis, reflexión, creación de conocimiento y gestión de documentos empresariales 	4/12	<p>1. Autoevaluación como empresario, 2. Reflexión al respecto, 3. Plan de mejora de competencias empresariales, 4. Gestión documental organizacional</p>
Generación, evaluación, diferenciación, selección, modelación y validación de ideas de negocio/COM; GEST	<ul style="list-style-type: none"> • De la idea a la oportunidad de negocio. Fuentes de ideas. • Análisis y evaluación de ideas de negocio. Radar de la Innovación. • Diferenciación de ideas de negocio. Cuadro estratégico y Matriz ERIC. • Selección de la idea de negocio. • Modelación de la idea de negocio. CANVAS • - Validación de la idea de negocio 	4/12	<p>Se evalúa el proceso de selección de las ideas de negocio</p> <p>Se evalúan los resultados del proceso de diferenciación</p> <p>Se evalúa la sustentación de la selección</p> <p>Se evalúan los resultados del proceso de modelación de la idea de negocio</p> <p>Se evalúa la validación de la idea ante el cliente .</p>

Plan de negocios/MKT; GEST; DER; FIN;SI	<ul style="list-style-type: none"> • Plan de Marketing • Plan técnico operativo • Plan administrativo, jurídico, ambiental y social • Plan económico y financiero 	8/24	Se evalúa cada plan e igualmente la sustentación del plan de negocios
--	---	------	---

6. Estrategias Pedagógicas

1. Para el desarrollo personal y de pensamiento: el estudiante debe leer, investigar, reflexionar, escribir, exponer y discutir sobre los distintos componentes de un plan de negocios, con enfoque sistémico y estratégico. De manera permanente el docente propone la discusión y análisis de los diferentes contenidos teóricos asociados a cada uno de los componentes de un plan de negocio.

2. Para facilitar el aprendizaje y desarrollo de habilidades: Se utilizan estrategias como Creative Solving Problems, flipped classroom (aula invertida) y método de caso. Los estudiantes aprenden haciendo, aplicando conceptos, metodologías y herramientas que les exigen evocar y aplicar conocimientos previos y sustentar los avances y el producto final. Durante el acompañamiento del proceso, se realiza tutoría técnica y metodológica general y particular (a cada grupo) con el fin de favorecer el desarrollo de las competencias propias del curso. El tiempo destinado a las tutorías forma parte de las horas de trabajo independiente requeridas por el curso y pueden ser concertadas entre el docente y los estudiantes, luego de lo cual la participación de estos es obligatoria y necesaria para cumplir con los requisitos del mismo.

3. En relación con el núcleo integrador: Para armonizar las intencionalidades de formación del curso con las del núcleo integrador, Juego de Negocios, los estudiantes organizados en grupo deben diseñar un modelo de negocio y elaborar su plan de negocio que debe ser documentado y sustentado en forma similar a la de Juego de Negocios.

7. Evaluación y Registro de Resultados

La evaluación tendrá carácter diagnóstico, formativo y sumativo a partir de trabajos escritos, actividades en clase, presentaciones, sustentaciones e interacciones individuales y grupales.

En el desarrollo de la evaluación formativa se tienen en cuenta los siguientes aspectos:

1. La asistencia, de conformidad con el Reglamento Estudiantil.
2. Se aplicará estrictamente el Reglamento Estudiantil cuando el estudiante cometa fraude o plagio.
3. Realizar trabajos de investigación aplicada sobre los componentes de un plan de negocios
4. Se realizarán evaluaciones cortas cuando el docente lo considere conveniente.
5. La evaluación parcial y sumativa se realizarán de manera escrita u oral según lo estime conveniente el docente.
6. Las evidencias de trabajo y todo tipo de entregable dispuesto por el docente no admite entregas extemporáneas.

El estudiante autoevaluará sus características como empresario y elaborará un plan de mejora. Los estudiantes participarán en la evaluación de los planes de negocio, asumiendo el rol de inversionistas

Calificar:

Actividades de evaluación	CORTE 1	CORTE2
Asistencia	5%	5%
Actividades en clase y gestión del curso	5%	5%
Idea de negocio - Formulación	10%	
Idea de negocio - sustentación	10%	
Plan de negocios - Formulación		20%

Plan de negocios - Sustentación		20%
Evaluación	20%	
50%		50%
Registro:		
En plataforma COSMOS de acuerdo con reglamento institucional (ADMI-IN-003 instructivo registro de notas en la web)		
Bibliografía UNAB		Notación topográfica
1. VARELA, Rodrigo. Innovación empresarial, arte y ciencia en la creación de empresas. Ed. Pearson. Tercera Edición. 2008. 2. GALINDO, Carlos Julio. Formulación y evaluación de planes de negocio. Ediciones de la U 2011. 3. ALCARAZ, Rafael. El Emprendedor de Éxito. McGraw Hill. 2002. 4. OLAYA, Pedro Enrique. Cómo Iniciar su propio negocio. Cámara de Comercio de Santander. Bucaramanga. 2002. 5. FLEITMAN, Jack. Negocios Exitosos. McGraw Hill Int. México. 2000. 6. AMBROSIO, Vicente. Plan de Marketing Paso a Paso. Pearson Educación de Colombia, 2000. 7. MARKIDES, C. En la estrategia está el éxito. Ed. Norma. Bogotá. 2002.		1. 658.114/V293/Ej.2] (2) Biblioteca Luis Carlos Galán 2. 658.11/G156 Biblioteca Luis Carlos Galán 3. 658.11/A348] (1), Biblioteca Luis Carlos Galán 4. 658.11/C735, Biblioteca Luis Carlos Galán 5. 658.409/F596] (1) Biblioteca Luis Carlos Galán 6. 658.8/A496] (1). Biblioteca Luis Carlos Galán 7. 658.409/M435] (1)

Bibliografía Complementaria

KUSHELL, Jennifer. Sólo para Emprendedores. Ed. Norma. Bogotá. 2001.

FOSTER, J. Cómo generar ideas. Ed. Norma. Bogotá. 2001.

Enlaces de Interés:

www.jovenesemprendedores.gov.co

www.mincomercio.gov.co

www.camaradirecta.com

www.nfte.com

<http://www.universia.net.co/laboral-empresarial/como-crear-su-empresa/planificar-y-definir-elfuturo-negocio.html>

http://www.esumer.edu.co/esumer_emprende/GeneracionIdeasNegocio_doc.pdf

<http://www.ventures.com.co/content/blogcategory/19/102/>

http://hjc.parquepta.org/index2.php?option=com_docman&task=doc_view&gid=35&Itemid=28

<http://www.redalyc.org/pdf/212/21224852008.pdf>

<https://es.slideshare.net/EmprendedoresCADE/rodrigo-varela-cultura-empresarial-forjadora-del-crecimiento-economico-2415561>

<https://www.entrepreneur.com/article/268966>

<http://www.negociosyemprendimiento.org/2009/02/15-mitos-sobre-los-empresarios-y-el.html>

<http://gemcolombia.org/publications/gem-colombia-2014-reporte-nacional/>

- Bases de datos suscritas

9. Observaciones

La presente guía de cátedra es un documento de referente para que estudiantes y docentes ejecuten la apropiación de los conceptos establecidos en la cátedra de AutoGestión.

Este curso aporta al logro de la **CP1- Gestión de las organizaciones** y **CP14 Formación para la inversión** garantizar la apropiación de las temáticas impacta las métricas del Estándar 4:

- SUMATIVA INDIRECTA: Saber Pro- Prueba Objetiva Externa.