

 <p>INSTITUTO SUPERIOR TECNOLÓGICO DEL AUSTRO</p> <p>Secretaría de Educación Superior, Ciencia, Tecnología e Innovación</p>	VICERRECTORADO				PÁGINAS: 06				
	PLAN DE ESTUDIOS DE LA ASIGNATURA				VERSIÓN: 1				
	CÓDIGO: ISTAUSTRO-PA-PL-008				VIGENCIA DESDE: 27/03/2024				
<b>CARRERA:</b>									
MECÁNICA AUTOMOTRIZ_AC1									
<b>COMPETENCIA GENERAL:</b>									
<ul style="list-style-type: none"> <li>Capacidad para identificar, plantear y resolver problemas</li> <li>Capacidad de aplicar los conocimientos en la práctica.</li> <li>Capacidad de trabajo en equipo</li> <li>Conocimientos sobre el área de estudio y la profesión</li> </ul>									
<b>I. DATOS DE LA ASIGNATURA</b>									
ASIGNATURA		HORAS POR COMPONENTE			# DE CRÉDITOS	CODIGO ASIGNATURA	CICLO	PARALELO	
		TOTAL (horas)	DOCENCIA	PRÁCTICA					AUTÓNOMO
EMPENDIMIENTO		48	16	16	16	1,00	MA-AC1-B-E-201	II	A
PERIODO ACADÉMICO			# DE SEMANAS	UNIDAD DE ORGANIZACIÓN CURRICULAR		CAMPO DE FORMACIÓN		MODALIDAD	
IIPA - 2024			16	Unidad Profesional		Adaptación e Innovación Tecnológica		Presencial	
ASIGNATURAS PRE-REQUISITO					ASIGNATURAS CO-REQUISITO				
CÓDIGO	ASIGNATURA			CÓDIGO	ASIGNATURA				
MA-AC1-B-OF-101	OFIMÁTICA								
<b>II. INFORMACIÓN DEL DOCENTE</b>									
NOMBRE		TÍTULO DE TERCER NIVEL		TÍTULO DE CUARTO NIVEL		CORREO ELECTRÓNICO		TÉLEFONO	
Miguel Eduardo Parra Cabrera		Ingeniero en Mecánica Automotriz		Magister en Sistemas Vehiculares		miguel.parra@intecleg.edu.ec		0995957614	
<b>III. DESCRIPCIÓN DE LA ASIGNATURA</b>									
La materia de Emprendimiento en la carrera de Mecánica Automotriz tiene como objetivo formar estudiantes con habilidades para identificar oportunidades de negocio, crear planes innovadores y gestionar proyectos empresariales en el sector automotriz, promoviendo el liderazgo y la innovación tecnológica.									
<b>IV. OBJETIVOS DE LA ASIGNATURA</b>									
<b>OBJETIVO GENERAL</b>									
Desarrollar en los estudiantes habilidades emprendedoras para identificar oportunidades de negocio en el sector automotriz, fomentando la creatividad, innovación y gestión efectiva de proyectos empresariales a través del análisis de mercado, planificación estratégica y administración financiera.									
<b>OBJETIVOS ESPECÍFICOS</b>									
Fomentar el espíritu emprendedor mediante la identificación de características y conductas clave en un emprendedor.									
Desarrollar habilidades para evaluar oportunidades de negocio y seleccionar ideas innovadoras en el sector automotriz.									
Capacitar a los estudiantes en la elaboración de planes de negocio, análisis de mercado y gestión financiera para nuevos emprendimientos.									
<b>V. CONTENIDOS DE LAS UNIDADES</b>									
<b>Unidad 1: Identificación del espíritu emprendedor y sus características</b>									
<b>OBJETIVO DE LA UNIDAD</b>				<b>PERFIL DE EGRESO</b>					
Identificar las características y conductas esenciales del espíritu emprendedor, comprendiendo cómo piensan y actúan los emprendedores exitosos.				Desarrolla permanente creatividad, innovación, emprendimiento y un enfoque humanista de respeto al medio ambiente, para la solución de los problemas básicos de su entorno. Emplea las diferentes herramientas técnicas y administrativas para la gerencia y creación de empresas de servicio automotriz. Demuestra actitudes, principios y valores que le permitan desarrollarse en armonía con todos los que se relaciona, comunicándose y utilizando un lenguaje adecuado.					
#	<b>RESULTADOS DE APRENDIZAJE</b>								
1	Reconoce las características y comportamientos de un emprendedor, diferenciando los mitos y realidades sobre el emprendimiento en el ámbito automotriz.								
2	Utiliza herramientas ofimáticas de gestión administrativa adecuadas para mejorar los niveles de calidad en el servicio y maneja software automotriz para determinar el estado de módulos del vehículo, fomentando valores de ética durante el procedimiento de diagnóstico.								
3	Valora la importancia del trabajo en equipo compartiendo conocimientos, problemas, soluciones, responsabilidades y toma de decisiones, respetando siempre la diversidad, gestión ambiental y fortaleciendo la tolerancia.								
4	Expresa las ideas con claridad y coherencia con una comunicación oral y escrita asertiva en las actividades asignadas.								
CÓDIGO		CONTENIDOS		COMPONENTES					
				DOCENCIA		PRÁCTICAS		AUTÓNOMO	
				HORAS	ACTIVIDAD	HORAS	ACTIVIDAD	HORAS	ACTIVIDAD
1.1		Las conductas emprendedoras							Los estudiantes investigarán un mito

1.2	Características, perfil y comportamiento de un emprendedor	2	Charla Magistral, presentación de material Audiovisual, lectura	2	Cada grupo identificará a un emprendedor del sector automotriz local y preparará una breve presentación en la que describan sus características, perfil y cómo se refleja el espíritu emprendedor en su trayectoria. Deberán incluir ejemplos concretos de su comportamiento, decisiones clave y cómo superó desafíos.	2	común sobre el emprendimiento (por ejemplo, "los emprendedores nacen, no se hacen") y desarrollarán un informe refutando el mito, apoyándose en investigaciones y ejemplos de emprendedores reales que demuestren lo contrario. El informe incluirá un análisis del pensamiento emprendedor y cómo se puede desarrollar.
1.3	Como piensa un emprendedor						
1.4	Mitos de un emprendedor						
TOTAL		2		2		2	

<b>METODOLOGIA DIDÁCTICA</b>	Clase invertida: Los estudiantes investigan conceptos clave antes de clase y las sesiones se centran en la aplicación práctica. Trabajo en equipo: Proyectos grupales para desarrollar ideas de negocio. Simulaciones empresariales: Utilización de software o ejercicios para gestionar empresas simuladas.
<b>ESCENARIOS O AMBIENTES DE APRENDIZAJE</b>	Aulas virtuales, bibliotecas virtuales, aulas físicas y biblioteca
<b>RECURSOS DIDÁCTICOS A UTILIZAR</b>	<b>Docente:</b> Computador personal, textos bibliográficos y virtuales, la red, especificaciones, lápices, esferos, resaltadores, entre otros. <b>Estudiantes:</b> Folder con hojas de cuadros, lápices, esferos, resaltadores, computador personal, textos bibliográficos y virtuales, la red, planos arquitectónicos, especificaciones, entre otros.

#### Unidad 2: Perfil Empresarial y competitividad

<b>OBJETIVO DE LA UNIDAD</b>	<b>PERFIL DE EGRESO</b>
Analizar el perfil empresarial personal y la competitividad, destacando la importancia del espíritu empresarial en la creación y gestión de nuevas oportunidades de negocio.	Desarrolla permanente creatividad, innovación, emprendimiento y un enfoque humanista de respeto al medio ambiente, para la solución de los problemas básicos de su entorno. Emplea las diferentes herramientas técnicas y administrativas para la gerencia y creación de empresas de servicio automotriz. Demuestra actitudes, principios y valores que le permitan desarrollarse en armonía con todos los que se relaciona, comunicándose y utilizando un lenguaje adecuado.

#	RESULTADOS DE APRENDIZAJE
1	El estudiante será capaz de evaluar su propio perfil empresarial y competitividad, identificando fortalezas y áreas de mejora para desarrollar una cultura emprendedora sólida.
2	Utiliza herramientas ofimáticas de gestión administrativa adecuadas para mejorar los niveles de calidad en el servicio y maneja software automotriz para determinar el estado de módulos del vehículo, fomentando valores de ética durante el procedimiento de diagnóstico.
3	Valora la importancia del trabajo en equipo compartiendo conocimientos, problemas, soluciones, responsabilidades y toma de decisiones, respetando siempre la diversidad, gestión ambiental y fortaleciendo la tolerancia.
4	Expresa las ideas con claridad y coherencia con una comunicación oral y escrita asertiva en las actividades asignadas.

CÓDIGO	CONTENIDOS	COMPONENTES					
		DOCENCIA		PRÁCTICAS		AUTÓNOMO	
		HORAS	ACTIVIDAD	HORAS	ACTIVIDAD	HORAS	ACTIVIDAD
2.1	Espíritu y Perfil Empresarial personal	2	Charla Magistral, presentación de material Audiovisual, lectura	2	Cada grupo realizará un análisis de su propio perfil empresarial, utilizando herramientas como el test de características emprendedoras o un análisis FODA personal. Luego, presentarán sus resultados destacando las fortalezas y debilidades de cada miembro, proponiendo estrategias para mejorar su competitividad como emprendedores.	2	Los estudiantes deberán investigar diferentes culturas empresariales alrededor del mundo y seleccionar una empresa automotriz exitosa que refleje un fuerte espíritu empresarial. Prepararán un informe comparando la cultura empresarial de dicha empresa con la de su país, destacando cómo estas diferencias pueden impactar en la competitividad de un emprendimiento.
2.2	La cultura del Espíritu Empresaria						
TOTAL		2		2		2	

<b>METODOLOGIA DIDÁCTICA</b>	Clase invertida: Los estudiantes investigan conceptos clave antes de clase y las sesiones se centran en la aplicación práctica. Trabajo en equipo: Proyectos grupales para desarrollar ideas de negocio. Simulaciones empresariales: Utilización de software o ejercicios para gestionar empresas simuladas.
<b>ESCENARIOS O AMBIENTES DE APRENDIZAJE</b>	Aulas virtuales, bibliotecas virtuales, aulas físicas y biblioteca
<b>RECURSOS DIDÁCTICOS A UTILIZAR</b>	<b>Docente:</b> Computador personal, textos bibliográficos y virtuales, la red, especificaciones, lápices, esferos, resaltadores, entre otros. <b>Estudiantes:</b> Folder con hojas de cuadros, lápices, esferos, resaltadores, computador personal, textos bibliográficos y virtuales, la red, planos arquitectónicos, especificaciones, entre otros.

#### Unidad 3: La decisión de emprender y etapas de comercialización de una idea de negocio

<b>OBJETIVO DE LA UNIDAD</b>	<b>PERFIL DE EGRESO</b>
Comprender las etapas clave para la toma de decisiones en el emprendimiento y la comercialización de una idea de negocio, evaluando oportunidades de mercado	Desarrolla permanente creatividad, innovación, emprendimiento y un enfoque humanista de respeto al medio ambiente, para la solución de los problemas básicos de su entorno. Emplea las diferentes herramientas técnicas y administrativas para la gerencia y creación de empresas de servicio automotriz. Demuestra actitudes, principios y valores que le permitan desarrollarse en armonía con todos los que se relaciona, comunicándose y utilizando un lenguaje adecuado.

#	RESULTADOS DE APRENDIZAJE
1	Identifica las fases del proceso de comercialización de una idea de negocio al evaluar oportunidades emprendedoras.
2	Utiliza herramientas ofimáticas de gestión administrativa adecuadas para mejorar los niveles de calidad en el servicio y maneja software automotriz para determinar el estado de módulos del vehículo, fomentando valores de ética durante el procedimiento de diagnóstico.
3	Valora la importancia del trabajo en equipo compartiendo conocimientos, problemas, soluciones, responsabilidades y toma de decisiones, respetando siempre la diversidad, gestión ambiental y fortaleciendo la tolerancia.
4	Expresa las ideas con claridad y coherencia con una comunicación oral y escrita asertiva en las actividades asignadas.

CÓDIGO	CONTENIDOS	COMPONENTES					
		DOCENCIA		PRÁCTICAS		AUTÓNOMO	
		HORAS	ACTIVIDAD	HORAS	ACTIVIDAD	HORAS	ACTIVIDAD
3.1	La decisión de emprender				Cada grupo seleccionará una idea de		Los estudiantes analizarán una oportunidad de negocio real en su

3.2	Evaluación de oportunidades	2	Charla Magistral, presentación de material Audiovisual, lectura	2	negocio relacionada con el sector automotriz y realizará un esquema rápido de las etapas de su comercialización, desde la conceptualización hasta la entrada al mercado. Los grupos expondrán sus ideas en un formato de "pitch" de 5 minutos, explicando la viabilidad de su idea y cómo planean llevarla al mercado.	2	entorno (por ejemplo, un servicio de mantenimiento especializado en vehículos eléctricos) y elaborarán un breve informe que incluya la decisión de emprender, la evaluación de oportunidades y un plan básico de comercialización. Este trabajo deberá reflejar el proceso de toma de decisiones y las consideraciones clave para iniciar dicho negocio.
3.3	Etapas de proceso de comercialización de una idea de negocio						
TOTAL		2		2		2	

<b>METODOLOGIA DIDÁCTICA</b>	Clase invertida: Los estudiantes investigan conceptos clave antes de clase y las sesiones se centran en la aplicación práctica. Trabajo en equipo. Proyectos grupales para desarrollar ideas de negocio. Simulaciones empresariales: Utilización de software o ejercicios para gestionar empresas simuladas.
<b>ESCENARIOS O AMBIENTES DE APRENDIZAJE</b>	Aulas virtuales, bibliotecas virtuales, aulas físicas y biblioteca
<b>RECURSOS DIDÁCTICOS A UTILIZAR</b>	<b>Docente:</b> Computador personal, textos bibliográficos y virtuales, la red, especificaciones, lápices, esferos, resaltadores, entre otros. <b>Estudiantes:</b> Folder con hojas de cuadros, lápices, esferos, resaltadores, computador personal, textos bibliográficos y virtuales, la red, planos arquitectónicos, especificaciones, entre otros.

#### Unidad 4: Identificación de oportunidades y Selección de ideas de negocios

<b>OBJETIVO DE LA UNIDAD</b>	<b>PERFIL DE EGRESO</b>
Desarrollar la capacidad de identificar oportunidades de negocio y seleccionar ideas innovadoras, utilizando la creatividad y el pensamiento crítico en el sector automotriz.	Desarrolla permanente creatividad, innovación, emprendimiento y un enfoque humanista de respeto al medio ambiente, para la solución de los problemas básicos de su entorno. Emplea las diferentes herramientas técnicas y administrativas para la gerencia y creación de empresas de servicio automotriz. Demuestra actitudes, principios y valores que le permitan desarrollarse en armonía con todos los que se relaciona, comunicándose y utilizando un lenguaje adecuado.

<b>#</b>	<b>RESULTADOS DE APRENDIZAJE</b>
1	Comprende la diferencia entre idea, invento e innovación y proyectos del campo automotriz.
2	Utiliza herramientas ofimáticas de gestión administrativa adecuadas para mejorar los niveles de calidad en el servicio y maneja software automotriz para determinar el estado de módulos del vehículo, fomentando valores de ética durante el procedimiento de diagnóstico.
3	Valora la importancia del trabajo en equipo compartiendo conocimientos, problemas, soluciones, responsabilidades y toma de decisiones, respetando siempre la diversidad, gestión ambiental y fortaleciendo la tolerancia.
4	Expresa las ideas con claridad y coherencia con una comunicación oral y escrita asertiva en las actividades asignadas.

CÓDIGO	CONTENIDOS	COMPONENTES					
		DOCENCIA		PRÁCTICAS		AUTÓNOMO	
		HORAS	ACTIVIDAD	HORAS	ACTIVIDAD	HORAS	ACTIVIDAD
4.1	Estimulación de la creatividad y la innovación	2	Charla Magistral, presentación de material Audiovisual, lectura	2	Cada grupo realizará una lluvia de ideas para generar posibles negocios automotrices innovadores. Luego, seleccionarán una idea y realizarán una matriz de evaluación rápida (factibilidad, innovación y mercado potencial). Cada grupo presentará su idea y justificará por qué la seleccionaron, explicando los cambios creativos que introdujeron.	2	Los estudiantes investigarán un invento o innovación reciente en el sector automotriz y elaborarán un informe que detalle cómo dicha innovación ha impactado el mercado. Además, deberán proponer un cambio creativo o mejora a ese invento que podría hacer la idea aún más competitiva o disruptiva en el sector.
4.2	Cambios creativos						
4.3	Idea, invento, Innovación						
4.4	Selección de una idea de negocio						
4.5	EXAMEN PARCIAL I						
TOTAL		2		2		2	

<b>METODOLOGIA DIDÁCTICA</b>	Clase invertida: Los estudiantes investigan conceptos clave antes de clase y las sesiones se centran en la aplicación práctica. Trabajo en equipo. Proyectos grupales para desarrollar ideas de negocio. Simulaciones empresariales: Utilización de software o ejercicios para gestionar empresas simuladas.
<b>ESCENARIOS O AMBIENTES DE APRENDIZAJE</b>	Aulas virtuales, bibliotecas virtuales, aulas físicas y biblioteca
<b>RECURSOS DIDÁCTICOS A UTILIZAR</b>	<b>Docente:</b> Computador personal, textos bibliográficos y virtuales, la red, especificaciones, lápices, esferos, resaltadores, entre otros. <b>Estudiantes:</b> Folder con hojas de cuadros, lápices, esferos, resaltadores, computador personal, textos bibliográficos y virtuales, la red, planos arquitectónicos, especificaciones, entre otros.

#### Unidad 5: La idea de negocio y aspectos al considerar en un plan de negocio

<b>OBJETIVO DE LA UNIDAD</b>	<b>PERFIL DE EGRESO</b>
Comprender los componentes fundamentales de un plan de negocio y desarrollar habilidades para realizar un análisis estratégico y establecer objetivos claros para proyectos emprendedores.	Desarrolla permanente creatividad, innovación, emprendimiento y un enfoque humanista de respeto al medio ambiente, para la solución de los problemas básicos de su entorno. Emplea las diferentes herramientas técnicas y administrativas para la gerencia y creación de empresas de servicio automotriz. Demuestra actitudes, principios y valores que le permitan desarrollarse en armonía con todos los que se relaciona, comunicándose y utilizando un lenguaje adecuado.

<b>#</b>	<b>RESULTADOS DE APRENDIZAJE</b>
1	Comprende el concepto de plan de negocio estructurado, aplicando herramientas como el análisis FODA y los objetivos SMART, para guiar el desarrollo de una idea emprendedora en el sector automotriz.
2	Utiliza herramientas ofimáticas de gestión administrativa adecuadas para mejorar los niveles de calidad en el servicio y maneja software automotriz para determinar el estado de módulos del vehículo, fomentando valores de ética durante el procedimiento de diagnóstico.
3	Valora la importancia del trabajo en equipo compartiendo conocimientos, problemas, soluciones, responsabilidades y toma de decisiones, respetando siempre la diversidad, gestión ambiental y fortaleciendo la tolerancia.
4	Expresa las ideas con claridad y coherencia con una comunicación oral y escrita asertiva en las actividades asignadas.

CÓDIGO	CONTENIDOS	COMPONENTES					
		DOCENCIA		PRÁCTICAS		AUTÓNOMO	
		HORAS	ACTIVIDAD	HORAS	ACTIVIDAD	HORAS	ACTIVIDAD
5.1	En qué consiste un proyecto de negocio				Cada grupo realizará un análisis de su propia perfil empresarial utilizando		Los estudiantes deberán investigar diferentes culturas empresariales

5.2	Análisis FODA	2	Charla Magistral, presentación de material Audiovisual, lectura	2	propio perfil empresarial, utilizando herramientas como el test de características emprendedoras o un análisis FODA personal. Luego, presentarán sus resultados destacando las fortalezas y debilidades de cada miembro, proponiendo estrategias para mejorar su competitividad como emprendedores.	2	alrededor del mundo y seleccionar una empresa automotriz exitosa que refleje un fuerte espíritu empresarial. Prepararán un informe comparando la cultura empresarial de dicha empresa con la de su país, destacando cómo estas diferencias pueden impactar en la competitividad de un emprendimiento.
5.3	Establecimiento de Objetivos SMART						
5.4	El modelo de negocio como eje central						
TOTAL		2		2		2	

<b>METODOLOGIA DIDÁCTICA</b>	Clase invertida: Los estudiantes investigan conceptos clave antes de clase y las sesiones se centran en la aplicación práctica. Trabajo en equipo: Proyectos grupales para desarrollar ideas de negocio. Simulaciones empresariales: Utilización de software o ejercicios para gestionar empresas simuladas.
<b>ESCENARIOS O AMBIENTES DE APRENDIZAJE</b>	Aulas virtuales, bibliotecas virtuales, aulas físicas y biblioteca
<b>RECURSOS DIDÁCTICOS A UTILIZAR</b>	<b>Docente:</b> Computador personal, textos bibliográficos y virtuales, la red, especificaciones, lápices, esferos, resaltadores, entre otros. <b>Estudiantes:</b> Folder con hojas de cuadros, lápices, esferos, resaltadores, computador personal, textos bibliográficos y virtuales, la red, planos arquitectónicos, especificaciones, entre otros.

**Unidad 6: Emprendimiento y desarrollo, aspectos administrativos de la idea de negocio**

<b>OBJETIVO DE LA UNIDAD</b>	<b>PERFIL DE EGRESO</b>
Desarrollar la capacidad de identificar productos o servicios innovadores como oportunidades de negocio, y comprender los aspectos administrativos esenciales para crear y gestionar una nueva empresa en el sector automotriz.	Desarrolla permanente creatividad, innovación, emprendimiento y un enfoque humanista de respeto al medio ambiente, para la solución de los problemas básicos de su entorno. Emplea las diferentes herramientas técnicas y administrativas para la gerencia y creación de empresas de servicio automotriz. Demuestra actitudes, principios y valores que le permitan desarrollarse en armonía con todos los que se relaciona,

#	RESULTADOS DE APRENDIZAJE
1	Identifica la misión, visión y objetivos de un nuevo emprendimiento automotriz, y comprende el impacto que este puede tener en el entorno empresarial y social.
2	Utiliza herramientas ofimáticas de gestión administrativa adecuadas para mejorar los niveles de calidad en el servicio y maneja software automotriz para determinar el estado de módulos del vehículo, fomentando valores de ética durante el procedimiento de diagnóstico.
3	Valora la importancia del trabajo en equipo compartiendo conocimientos, problemas, soluciones, responsabilidades y toma de decisiones, respetando siempre la diversidad, gestión ambiental y fortaleciendo la tolerancia.
4	Expresa las ideas con claridad y coherencia con una comunicación oral y escrita asertiva en las actividades asignadas.

CÓDIGO	CONTENIDOS	COMPONENTES					
		DOCENCIA		PRÁCTICAS		AUTÓNOMO	
		HORAS	ACTIVIDAD	HORAS	ACTIVIDAD	HORAS	ACTIVIDAD
6.1	Identificación del Producto o Servicio como una oportunidad de negocio	2	Charla Magistral, presentación de material Audiovisual, lectura	2	Cada grupo identificará un producto o servicio innovador en el sector automotriz y elaborará una breve presentación donde definan la misión, visión y objetivos de una nueva empresa basada en ese producto o servicio. Los grupos deberán explicar cómo este emprendimiento impactará positivamente en el entorno empresarial y social.	2	Los estudiantes investigarán dos tipos de empresas automotrices (por ejemplo, una startup y una empresa consolidada) y elaborarán un informe comparativo sobre sus misiones, visiones y objetivos. Deberán analizar cómo estas empresas se diferencian en su impacto en el mercado y en su entorno, destacando las lecciones que se pueden aplicar en su propio emprendimiento.
6.2	Nuevas empresas y su impacto en el entorno Tipo de Empresa Misión, Visión y Objetivos						
TOTAL		2		2		2	

<b>METODOLOGIA DIDÁCTICA</b>	Clase invertida: Los estudiantes investigan conceptos clave antes de clase y las sesiones se centran en la aplicación práctica. Trabajo en equipo: Proyectos grupales para desarrollar ideas de negocio. Simulaciones empresariales: Utilización de software o ejercicios para gestionar empresas simuladas.
<b>ESCENARIOS O AMBIENTES DE APRENDIZAJE</b>	Aulas virtuales, bibliotecas virtuales, aulas físicas y biblioteca
<b>RECURSOS DIDÁCTICOS A UTILIZAR</b>	<b>Docente:</b> Computador personal, textos bibliográficos y virtuales, la red, especificaciones, lápices, esferos, resaltadores, entre otros. <b>Estudiantes:</b> Folder con hojas de cuadros, lápices, esferos, resaltadores, computador personal, textos bibliográficos y virtuales, la red, planos arquitectónicos, especificaciones, entre otros.

**Unidad 7: Análisis de mercado y mercadeo**

<b>OBJETIVO DE LA UNIDAD</b>	<b>PERFIL DE EGRESO</b>
Desarrollar habilidades para realizar un análisis de mercado efectivo, identificar el mercado objetivo y segmentar a los clientes, comprendiendo la competencia en el sector automotriz y diseñando estrategias de mercadeo adecuadas.	Desarrolla permanente creatividad, innovación, emprendimiento y un enfoque humanista de respeto al medio ambiente, para la solución de los problemas básicos de su entorno. Emplea las diferentes herramientas técnicas y administrativas para la gerencia y creación de empresas de servicio automotriz. Demuestra actitudes, principios y valores que le permitan desarrollarse en armonía con todos los que se relaciona, comunicándose y utilizando un lenguaje adecuado.

#	RESULTADOS DE APRENDIZAJE
1	Comprende los fundamentos básicos para Analizar el mercado automotriz, identificar su segmento de clientes y crear un plan de mercadeo que se ajuste a las necesidades del mercado y la competencia.
2	Utiliza herramientas ofimáticas de gestión administrativa adecuadas para mejorar los niveles de calidad en el servicio y maneja software automotriz para determinar el estado de módulos del vehículo, fomentando valores de ética durante el procedimiento de diagnóstico.
3	Valora la importancia del trabajo en equipo compartiendo conocimientos, problemas, soluciones, responsabilidades y toma de decisiones, respetando siempre la diversidad, gestión ambiental y fortaleciendo la tolerancia.
4	Expresa las ideas con claridad y coherencia con una comunicación oral y escrita asertiva en las actividades asignadas.

CÓDIGO	CONTENIDOS	COMPONENTES					
		DOCENCIA		PRÁCTICAS		AUTÓNOMO	
		HORAS	ACTIVIDAD	HORAS	ACTIVIDAD	HORAS	ACTIVIDAD
7.1	Análisis de Mercado	2	Charla Magistral, presentación de material Audiovisual, lectura	2	Cada grupo seleccionará un producto o servicio automotriz y realizará un análisis rápido del mercado, identificando su público objetivo y segmentando a sus clientes. Posteriormente, elaborarán un pequeño esquema de un plan de mercadeo, que incluya estrategias para llegar a su mercado objetivo. Los grupos presentarán sus estrategias en un formato de 5 minutos.	2	Los estudiantes deberán realizar un análisis más detallado de la competencia en el sector automotriz para el producto o servicio que seleccionaron en la actividad práctica. En el informe, describirán a los principales competidores, analizarán sus fortalezas y debilidades, y propondrán estrategias para diferenciar su emprendimiento en el mercado. El informe deberá incluir recomendaciones sobre cómo atraer y retener clientes.
7.2	Los clientes, el mercado objetivo y su segmentación						
7.3	Análisis del Sector y la competencia						
7.4	Plan de Mercadeo						
TOTAL		2		2		2	

<b>METODOLOGIA DIDÁCTICA</b>	Clase invertida: Los estudiantes investigan conceptos clave antes de clase y las sesiones se centran en la aplicación práctica. Trabajo en equipo: Proyectos grupales para desarrollar ideas de negocio. Simulaciones empresariales: Utilización de software o ejercicios para gestionar empresas simuladas.
<b>ESCENARIOS O AMBIENTES DE APRENDIZAJE</b>	Aulas virtuales, bibliotecas virtuales, aulas físicas y biblioteca
<b>RECURSOS DIDÁCTICOS A UTILIZAR</b>	<b>Docente:</b> Computador personal, textos bibliográficos y virtuales, la red, especificaciones, lápices, esferos, resaltadores, entre otros. <b>Estudiantes:</b> Folder con hojas de cuadros, lápices, esferos, resaltadores, computador personal, textos bibliográficos y virtuales, la red, planos arquitectónicos, especificaciones, entre otros.

**Unidad 8: Análisis operacional, aspectos legales y financieros**

<b>OBJETIVO DE LA UNIDAD</b>	<b>PERFIL DE EGRESO</b>
Comprender los aspectos legales, operacionales y financieros esenciales para la puesta en marcha de un emprendimiento, incluyendo la protección de la propiedad intelectual y el análisis económico básico para garantizar la viabilidad del negocio.	Desarrolla permanente creatividad, innovación, emprendimiento y un enfoque humanista de respeto al medio ambiente, para la solución de los problemas básicos de su entorno. Emplea las diferentes herramientas técnicas y administrativas para la gerencia y creación de empresas de servicio automotriz. Demuestra actitudes, principios y valores que le permitan desarrollarse en armonía con todos los que se relaciona, comunicándose y utilizando un lenguaje adecuado.

#	RESULTADOS DE APRENDIZAJE
1	Identifica los principios legales y financieros clave en la creación y gestión de un negocio automotriz, considerando los derechos de autor, la producción y el análisis económico.
2	Utiliza herramientas ofimáticas de gestión administrativa adecuadas para mejorar los niveles de calidad en el servicio y maneja software automotriz para determinar el estado de módulos del vehículo, fomentando valores de ética durante el procedimiento de diagnóstico.
3	Valora la importancia del trabajo en equipo compartiendo conocimientos, problemas, soluciones, responsabilidades y toma de decisiones, respetando siempre la diversidad, gestión ambiental y fortaleciendo la tolerancia.
4	Expresa las ideas con claridad y coherencia con una comunicación oral y escrita asertiva en las actividades asignadas.

CÓDIGO	CONTENIDOS	COMPONENTES					
		DOCENCIA		PRÁCTICAS		AUTÓNOMO	
		HORAS	ACTIVIDAD	HORAS	ACTIVIDAD	HORAS	ACTIVIDAD
8.1	Derechos de autor y propiedad intelectual	2	Charla Magistral, presentación de material Audiovisual, lectura	2	Cada grupo identificará un producto o servicio automotriz innovador y discutirá los aspectos legales relacionados, como la protección de la propiedad intelectual (patentes, derechos de autor). Luego, realizarán un esquema rápido del proceso de producción y calcularán los costos básicos de producción. Los grupos presentarán cómo asegurarían la protección legal del producto y su viabilidad financiera en un "pitch" de 5 minutos.	2	Los estudiantes investigarán los derechos de autor y la propiedad intelectual en el sector automotriz, elaborando un informe que detalle los pasos necesarios para proteger legalmente un nuevo producto o idea de negocio. Además, incluirán un análisis financiero básico que evalúe los costos de producción, el precio de venta sugerido y el margen de ganancia, asegurando la viabilidad económica del proyecto.
8.2	Análisis del producto y proceso de producción						
8.3	Aspectos básicos del análisis económico y financiero						
8.4	Examen Parcial II						
TOTAL		2		2		2	

<b>METODOLOGIA DIDÁCTICA</b>	Clase invertida: Los estudiantes investigan conceptos clave antes de clase y las sesiones se centran en la aplicación práctica. Trabajo en equipo: Proyectos grupales para desarrollar ideas de negocio. Simulaciones empresariales: Utilización de software o ejercicios para gestionar empresas simuladas.
<b>ESCENARIOS O AMBIENTES DE APRENDIZAJE</b>	Aulas virtuales, bibliotecas virtuales, aulas físicas y biblioteca
<b>RECURSOS DIDÁCTICOS A UTILIZAR</b>	<b>Docente:</b> Computador personal, textos bibliográficos y virtuales, la red, especificaciones, lápices, esferos, resaltadores, entre otros. <b>Estudiantes:</b> Folder con hojas de cuadros, lápices, esferos, resaltadores, computador personal, textos bibliográficos y virtuales, la red, planos arquitectónicos, especificaciones, entre otros.

**VI. SISTEMA DE EVALUACIÓN**

Componente	Peso %	Estrategia de evaluación
Docencia	Parcial I	Se evalúa la entrega puntual y completa de trabajos y tareas con calidad académica, que demuestren el desempeño y el compromiso del estudiante, lecciones orales o escritas, presenciales y/o virtuales de acuerdo al tema y planificación de unidad.
	Parcial II	
Práctico	Parcial I	Se evalúa la ejecución de talleres, prácticas de laboratorio, visitas técnicas, charlas técnicas, casos prácticos, talleres de ejercicios de acuerdo al tema y planificación de unidad.
	Parcial II	
Trabajo Autónomo	Parcial I	Comprende el trabajo realizado por el estudiante, orientado al desarrollo de capacidades para el aprendizaje individual y/o grupal. Este trabajo será diseñado, planificado y orientado por el profesor para alcanzar los objetivos y el perfil de egreso/competencia general de la carrera.
	Parcial II	
Evaluación Parcial I	20%	Es el resultado de aplicar el instrumento de evaluación, previamente aprobado por la Coordinación de Carrera. Este instrumento abordará el total de los contenidos correspondientes al parcial I.
Evaluación Parcial II	20%	Es el resultado de aplicar el instrumento de evaluación, previamente aprobado por la Coordinación de Carrera. Este instrumento abordará el total de los contenidos correspondientes al parcial II.
<b>Total</b>	<b>100%</b>	En cada parcial/ la nota final considera el promedio de los dos parciales.

La calificación final de aprobación será el promedio de los dos parciales sobre 10 puntos cada uno. Cada estudiante deberá obtener una calificación mínima de 7 puntos (equivalente al 70%) en todas las asignaturas para ser promovido al siguiente ciclo académico. En caso de obtener menos de 7 puntos, en el promedio final, la o el estudiante reprueba la asignatura.

**VII. BIBLIOGRAFÍA**

**7.1 BÁSICA:** la selección de estos documentos como parte de la bibliografía de la asignatura sirve para reforzar y consolidar los conocimientos asociados con el logro de objetivos cognitivos y procedimentales de los estudiantes.

#	Autor(es)	Título	Código biblioteca/URL	Año	Editorial
1	TOMASELLI SALINAS, LUIS	DE LA IDEA A LA EMPRESA: EL PLAN DE NEGOCIOS	ISTA-658.4012-001	2005	
2	LAWRANCE J. GITMAN	PRINCIPIOS DE ADMINISTRACIÓN FINANCIERA	ISTA-658.88-001	2007	PEARSON ADDISON WESLEY

**7.2 COMPLEMENTARIA Y DE CONSULTA:** la selección de la bibliografía complementaria y de consulta están asociados a la creación de habilidades de pensamiento genérico del estudiante.

#	Autor(es)	TÍTULO	Código biblioteca/URL	Año	Editorial
1	Alexander Ostewalder e Yvez Pigneur	Generación de modelos de negocio	<a href="https://drive.google.com/file/d/1AERMBGEbqHpeozrdF_gmVIm3ITG4wEC/vi ew?usp=sharing">https://drive.google.com/file/d/1AERMBGEbqHpeozrdF_gmVIm3ITG4wEC/vi ew?usp=sharing</a>	2018	DEUSTO

**7.2.1 PÁGINAS WEB**

#	PARÁMETRO DE BÚSQUEDA	TÍTULO	URL	AUTOR	FECHA
1	Objetivos SMART, Análisis FODA	Análisis FODA y objetivos SMART aprovechar el análisis FODA para el éxito de una startup	<a href="https://fastercapital.com/es/contenido/ Analisis-FODA-y-objetivos-SMART-ay-rovechar-el-analisis-FODA-para-el-exito-de-una-startup.html#:~:text=El%20n%C3%A1lisis%20FODA%20y%20los">https://fastercapital.com/es/contenido/ Analisis-FODA-y-objetivos-SMART-ay-rovechar-el-analisis-FODA-para-el-exito-de-una-startup.html#:~:text=El%20n%C3%A1lisis%20FODA%20y%20los</a>	FASTER CAPITAL	17/6/2024
2	Análisis de Mercados, Plan de Negocios	Qué es un análisis de mercado, cómo se hace y ejemplos	<a href="https://blog.hubspot.es/marketing/como-hacer-analisis-mercado">https://blog.hubspot.es/marketing/como-hacer-analisis-mercado</a>	Diego Santos	20/1/2023

**VIII. FIRMAS**

Elaborado por:	Revisado por:	Aprobado por:
<b>Ing. Miguel Parra C. DOCENTE</b>	<b>Ing. Juan Fernando Matute COORDINADOR DE CARRERA</b>	<b>Ing. Gustavo Guillén, Mgs. VICERRECTOR</b>
Fecha: 30/10/2024	Fecha: 01/10/2024	Fecha: 02/10/2024