

 INSTITUTO SUPERIOR TECNOLÓGICO DEL AUSTRO Secretaría de Educación Superior, Ciencia, Tecnología e Innovación	VICERRECTORADO				PÁGINAS: 06				
	PLAN DE ESTUDIOS DE LA ASIGNATURA				VERSIÓN: 1				
	CÓDIGO: ISTAUSTRO-PA-PL-008				VIGENCIA DESDE: 27/03/2024				
CARRERA:									
MECÁNICA AUTOMOTRIZ_AC1									
COMPETENCIA GENERAL:									
<ul style="list-style-type: none"> ● Capacidad para identificar, plantear y resolver problemas ● Capacidad de aplicar los conocimientos en la práctica. ● Capacidad de trabajo en equipo ● Conocimientos sobre el área de estudio y la profesión 									
I. DATOS DE LA ASIGNATURA									
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								
II. INFORMACIÓN DEL DOCENTE									
NOMBRE		TÍTULO DE TERCER NIVEL		TÍTULO DE CUARTO NIVEL		CORREO ELECTRÓNICO		TELÉFONO	
Miguel Eduardo Parra Cabrera		Ingeniero en Mecánica Automotriz		Magister en Sistemas Vehiculares		miguel.parra@intecleg.edu.ec		0995957614	
III. DESCRIPCIÓN DE LA ASIGNATURA									
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.									
IV. OBJETIVOS DE LA ASIGNATURA									
OBJETIVO GENERAL									
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.									
OBJETIVOS ESPECÍFICOS									
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.									
V. CONTENIDOS DE LAS UNIDADES									
Unidad 1: Identificación del espíritu emprendedor y sus características									
OBJETIVO DE LA UNIDAD				PERFIL DE EGRESO					
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.					
#	RESULTADOS DE APRENDIZAJE								
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	

METODOLOGIA DIDÁCTICA	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.
ESCENARIOS O AMBIENTES DE APRENDIZAJE	Aulas virtuales, bibliotecas virtuales, aulas físicas y biblioteca
RECURSOS DIDÁCTICOS A UTILIZAR	Docente: Computador personal, textos bibliográficos y virtuales, la red, especificaciones, lápices, esferos, resaltadores, entre otros. Estudiantes: 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

OBJETIVO DE LA UNIDAD	PERFIL DE EGRESO
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	

METODOLOGIA DIDÁCTICA	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.
ESCENARIOS O AMBIENTES DE APRENDIZAJE	Aulas virtuales, bibliotecas virtuales, aulas físicas y biblioteca
RECURSOS DIDÁCTICOS A UTILIZAR	Docente: Computador personal, textos bibliográficos y virtuales, la red, especificaciones, lápices, esferos, resaltadores, entre otros. Estudiantes: 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

OBJETIVO DE LA UNIDAD	PERFIL DE EGRESO
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	

METODOLOGIA DIDÁCTICA	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.
ESCENARIOS O AMBIENTES DE APRENDIZAJE	Aulas virtuales, bibliotecas virtuales, aulas físicas y biblioteca
RECURSOS DIDÁCTICOS A UTILIZAR	Docente: Computador personal, textos bibliográficos y virtuales, la red, especificaciones, lápices, esferos, resaltadores, entre otros. Estudiantes: 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

OBJETIVO DE LA UNIDAD	PERFIL DE EGRESO
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.

#	RESULTADOS DE APRENDIZAJE
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	

METODOLOGIA DIDÁCTICA	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.
ESCENARIOS O AMBIENTES DE APRENDIZAJE	Aulas virtuales, bibliotecas virtuales, aulas físicas y biblioteca
RECURSOS DIDÁCTICOS A UTILIZAR	Docente: Computador personal, textos bibliográficos y virtuales, la red, especificaciones, lápices, esferos, resaltadores, entre otros. Estudiantes: 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

OBJETIVO DE LA UNIDAD	PERFIL DE EGRESO
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.

#	RESULTADOS DE APRENDIZAJE
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	

METODOLOGIA DIDÁCTICA	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.
ESCENARIOS O AMBIENTES DE APRENDIZAJE	Aulas virtuales, bibliotecas virtuales, aulas físicas y biblioteca
RECURSOS DIDÁCTICOS A UTILIZAR	Docente: Computador personal, textos bibliográficos y virtuales, la red, especificaciones, lápices, esferos, resaltadores, entre otros. Estudiantes: 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

OBJETIVO DE LA UNIDAD	PERFIL DE EGRESO
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	

METODOLOGIA DIDÁCTICA	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.
ESCENARIOS O AMBIENTES DE APRENDIZAJE	Aulas virtuales, bibliotecas virtuales, aulas físicas y biblioteca
RECURSOS DIDÁCTICOS A UTILIZAR	Docente: Computador personal, textos bibliográficos y virtuales, la red, especificaciones, lápices, esferos, resaltadores, entre otros. Estudiantes: 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

OBJETIVO DE LA UNIDAD	PERFIL DE EGRESO
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	

METODOLOGIA DIDÁCTICA		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.								
ESCENARIOS O AMBIENTES DE APRENDIZAJE		Aulas virtuales, bibliotecas virtuales, aulas físicas y biblioteca								
RECURSOS DIDÁCTICOS A UTILIZAR		Docente: Computador personal, textos bibliográficos y virtuales, la red, especificaciones, lápices, esferos, resaltadores, entre otros. Estudiantes: 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										
OBJETIVO DE LA UNIDAD				PERFIL DE EGRESO						
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								Examen Opción Múltiple
TOTAL				2		2		2		
METODOLOGIA DIDÁCTICA		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.								
ESCENARIOS O AMBIENTES DE APRENDIZAJE		Aulas virtuales, bibliotecas virtuales, aulas físicas y biblioteca								
RECURSOS DIDÁCTICOS A UTILIZAR		Docente: Computador personal, textos bibliográficos y virtuales, la red, especificaciones, lápices, esferos, resaltadores, entre otros. Estudiantes: 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		20%						
		Parcial II		20%						
Práctico		Parcial I		30%						
		Parcial II		30%						
Trabajo Autónomo		Parcial I		30%						
		Parcial II		30%						
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.						
Total		100%		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		https://drive.google.com/file/d/1AERMBGEbqHpepozrdF_gmVIm3ITG4wEC/vi ew?usp=sharing		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		https://fastercapital.com/es/contenido/Analisis-FODA-y-objetivos-SMART-aprovechar-el-analisis-FODA-para-el-exito-de-una-startup.html#:~:text=El%20n%C3%A1lisis%20FODA%20y%20los		FASTER CAPITAL		17/6/2024	
2	Análisis de Mercados, Plan de Negocios		Qué es un análisis de mercado, cómo se hace y ejemplos		https://blog.hubspot.es/marketing/como-hacer-analisis-mercado		Diego Santos		20/1/2023	
VIII. FIRMAS										

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