UNIVERSIDAD DEL AZUAY

FACULTAD DE CIENCIAS DE LA ADMINISTRACIÓN
ESCUELA CONTABILIDAD SUPERIOR

1. Datos generales

Materia: EMPRENDIMIENTO PARA ADM, CSU Y ECE
Código: FAD0053
Paralelo:
Periodo : Septiembre-2019 a Febrero-2020
Profesor: ROSALES MOSCOSO MARÍA VERÓNICA
Correo electrónico vrosales@uazuay.edu.ec

Docencia	Práctico	Autónomo: 0		Total horas
		Sistemas de tutorías	Autónomo	
4				4

Prerrequisitos:

Código: FAD0071 Materia: FUNDAMENTOS DE MARKETING PARA CSU

2. Descripción y objetivos de la materia

En conocimiento de esta materia brindará al estudiante la oportunidad de reflexionar sobre el emprendimiento como una alternativa de generar nuevas actividades para la obtención de productos y servicios basados en propuestas innovadoras, cuya perspectiva derivará en un emprendimiento propio o dentro de una organización. Por lo anotado, la importancia se reflejará en el valor agregado para la persona-organización que necesita el producto o servicio y, para la persona-organización que impulsa el negocio. El aporte de esta materia para el egresado es desarrollar competencias emprendedoras para aplicarlas en la vida profesional y presentar la creación de una empresa propia como una alternativa viable.

El ámbito de estudio estará enfocado a profundizar los conceptos necesarios para que los estudiantes comprendan el proceso para la creación de una empresa; adicional, se estudiará las etapas y componentes para la creación de una empresa y, manejar el plan de negocios como una herramienta que permita plasmar una idea en una acción dinámica para general un producto o servicio.

El estudio de esta materia se articula con las materias básicas de la especialidad, tales como matemáticas, estadística, microeconomía, elaboración de proyectos, entre otras. La formación avanzada del estudiante de Contabilidad le permitirá tener una visión amplia de los conceptos contables, financieros y normativos que estarán inmersos en la materia emprendimiento de nuevos negocios.

3. Contenidos

1	**Introducción al Emprendimiento**
1.1	Que es emprendimiento (2 horas)
1.2	Motivaciones (2 horas)
1.3	Tipos de emprendimiento (2 horas)
1.4	Características del emprendedor (2 horas)
1.5	Factores de éxito y fracaso del emprendedor (2 horas)
1.6	Desarrollo de competencias emprendedoras (4 horas)
1.7	La cultura del espíritu empresarial y desarrollo socio económico (4 horas)
2	**Creatividad e Innovación**
2.1	Identificación de oportunidades (2 horas)
2.2	Búsqueda de ideas de negocio (2 horas)
2.3	Generación de la idea (2 horas)
2.4	Validación de la idea de negocio (4 horas)
2.5	Definición de la idea de negocio (2 horas)
3	**Modelo de empresa**
3.1	Que es modelo de negocio, ejemplos (4 horas)
3.2	Que es modelo de empresa (4 horas)
3.3	Modelo CANVAS (6 horas)

4	Plan de negocios - Plan empresarial
4.1	Que es un plan de negocios (2 horas)
4.2	Descripción de la empresa (2 horas)
4.3	Análisis de mercado (6 horas)
4.4	Plan de marketing (2 horas)
4.5	Análisis técnico (2 horas)
4.6	Análisis administrativo (2 horas)
4.7	Análisis financiero (4 horas)

4. Sistema de Evaluación

Resultado de aprendizaje de la carrera relacionados con la materia

Resultado de aprendizaje de la materia	Evidencias
bb. Adquirir el hábito de generar ideas para innovar productos y mejorar procesos en el ambiente productivo.	
-• Manejar conceptos que permitan conocer el proceso de creación de una empresa.	-Evaluación escrita -Evaluación oral -Investigaciones -Trabajos prácticos - productos

Desglose de evaluación

Evidencia	Descripción	Contenidos sílabo a evaluar	Aporte	Calificación	Semana
Investigaciones	Trabajos de investigacion sobre temas relacionados a la materia		APORTE	4	Semana: 4 (30/09/19 al 05/10/19)
Evaluación escrita	Primera evaluacion escrita		APORTE	6	Semana: 5 (07/10/19 al 10/10/19)
Evaluación oral	Defensa del trabajo practico		APORTE	6	Semana: 7 (21/10/19 al 26/10/19)
Trabajos prácticos - productos	Idea de negocio y modelo Canvas		APORTE	4	Semana: 7 (21/10/19 al 26/10/19)
Trabajos prácticos - productos	Plan de negocios		APORTE	6	Semana: 14 (09/12/19 al 14/12/19)
Evaluación oral	Defensa del plan de negocio		APORTE	4	Semana: 14 (09/12/19 al 14/12/19)
Evaluación oral	Presentacion del proyecto realizado durante el ciclo		EXAMEN	20	Semana: 19 (13/01/20 al 18/01/20)
Evaluación escrita	Evaluacion de todos los contenidos vistos en el ciclo		SUPLETORIO	20	Semana: 21 (al)

Metodología

La materia se llevará a cabo mediante Clases Magistrales, Análisis y discusión de casos, Participación en clases, Herramientas multimedia, y desarrollo de proyectos

Criterios de Evaluación

En Pruebas escritas se medirá el conocimiento adquirido de la materia mediante preguntas de tipo teórico así como práctico y ejemplos.
En la Formulación del Proyecto se considerará: En el trabajo impreso, la coherencia de la propuesta en base a la realidad de la empresa en la cual se aplica el modelo; la redacción en base a terminología técnica mercadológica; ortografía y presentación. Por otra parte, en la sustentación se considerará la fluidez de la exposición, el vocabulario utilizado y el lenguaje corporal de cada expositor.
En la participación se evaluará el interés que preste a la clase y a responder preguntas, el aporte en sus comentarios, la disciplina y respeto al profesor y sus compañeros.
En el Examen Final se considerarán los conocimientos técnicos, la coherencia en la aplicación de los mismos a los casos y situaciones planteadas; así como el vocabulario técnico mercadológico que se utilice en la resolución.

5. Referencias

Bibliografía base

Libros

Autor	Editorial	Título	Año	ISBN
ALCARAZ RODRIGUEZ, RAFAEL	McGraw-Hill	EMPRENDEDOR DE ÉXITO	2011	978-607-15-0611-5

Web

Autor	Título	URL
Soy Entrepreneur	Soy Entrepreneur	www.soyentrepreneur.com
Varela, Rodrigo	Icesi	www.icesi.edu.co
Kushell, Jennifer	Young Entrepreneur Network	www.yenetwork.com
Entrepreneur en Español	Entrepreneur en Español	www.entrepreneur.com

Software

Autor	Título	URL	Versión
McGraw Hill	Elaboración De Plan De Negocios	A través del profesor	3
Prentice Hall	Plan De Negocios	A través del profesor	3

Bibliografía de apoyo

Libros

Autor	Editorial	Título	Año	ISBN
Collins, James C. y Porras, Jerry I.	Grupo Editorial Norma	Empresas que Perduran	1995	978-9580430667
Varela, Rodrigo	Prentice Hall	Innovación empresarial: Arte y ciencia en la creación de empresas	2009	978-9586991018
Freire, Andy	Editorial Alfaguara	Pasión por Emprender	2004	978-9505119226
Alcázar, Rafael	McGraw-Hill	El Emprendedor de Éxito	2009	978-9701059142
Blanco, Carlos	Gestión 2000	Los Principales Errores de los Emprendedores	2014	978-8498753042
Kushell, Jennifer	Grupo Editorial Norma	Solo Para Emprendedores	2001	978-9580460886
Robinson, Ken	Grijalbo	El Elemento: Descubrir tu pasión lo cambia todo	2012	978-6074296365
VARELA, GÓMEZ,ET.AL	Pearson	FORMACIÓN EMPRESARIAL	2011	978-607-32-0606-8
Alejandro Schnarch Kirberg	ECOE	EMPRENDIMIENTO EXITOSO	2014	978-958-771-155-4
ALCARAZ, RAFAEL	McGraw-Hill	EMPRENDEDOR DE ÉXITO	2001	9701030826
VARELA, RODRIGO	Pearson	FORMACIÓN EMPRESARIAL	2011	978-607-32-0606-8

Web

Autor	Título	URL
Germán Martínez Prats; Haydée Alejandra Ruiz Cornelio; Fabiola de Jesús Mapen Franco	Emprendimiento y competitividad internacional en México	https://search.proquest.com/docview/2257253357?
Aguilar, A L Sapién 1 ; Howlet, L C Piñón 2 ; Gutiérrez-Diez, M C 3 ; Ramos, M Carrera 4 ; López, R Sepúlveda 5	Método para elaborar un plan de mercadotecnia: Una herramienta de gestión del conocimiento para emprendedores	https://search.proquest.com/docview/2281950042?

Software

Docente

Director/Junta

Fecha aprobación: 06/09/2019

Estado: Aprobado