UNIVERSIDAD DEL AZUAY

FACULTAD DE CIENCIAS DE LA ADMINISTRACIÓN
ESCUELA INGENIERIA DE SISTEMAS Y TELEMATICA

1. Datos generales

Materia: EMPRENDEDORES II

Código: FAD0220

Paralelo: A, A, A, A, A, A, A

Periodo : Septiembre-2016 a Febrero-2017

Profesor: CRESPO MARTINEZ PAUL ESTEBAN

Correo electrónico ecrespo@uazuay.edu.ec

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

Prerrequisitos:

Código: FAD0213 Materia: EMPRENDEDORES I

2. Descripción y objetivos de la materia

La gerencia de una empresa no es algo fácil. Este curso pretende dar conocer las técnicas de gerenciamiento, tanto en los ámbitos de marketing como en la parte de análisis financiero. De esta manera se aprenderá como plantear y aplicar estrategias y tomas de decisión en base a las condiciones del mercado y las fortalezas del negocio; así como también las distintas alternativas de financiamiento para los negocios que se pueden considerar en un momento necesario. También permitirá conocer los tipos de empresas que se crean en nuestro medio, entre ellas las familiares que ocupa un porcentaje significativo de acuerdo a las realidades Ecuatorianas, especialmente cuencanas. Existirá la posibilidad de que al terminar este proceso de conocimiento del emprendimiento el estudiante esté en capacidad de afrontar los retos empresariales que se le presentarán en la vida profesional.

Dentro de esta asignatura se pretende enseñar al alumno como poner su negocio propio y hacerlo crecer, además de las etapas y componentes que deben considerar en el establecimiento de una empresa, las formas de financiamiento, los negocios en internet, las empresas familiares, la gestión financiera y las obligaciones tributarias. Se dará una introducción a la negociación y a la toma de decisiones, que son capacidades que deben lograr los gerentes de hoy en día. También se enseñarán algunos mecanismos utilizados por la Gerencia de Marketing para encontrar nuevos segmentos de mercado, aprender a entender y retener a los clientes, y como garantizar un adecuado proceso de servicio.

El conocimiento y la destreza del manejo del emprendimiento le permitirán al estudiante formular su negocio en base a las asignaturas aprendidas, ya que estarán en capacidad de plantearse negocios de comercio electrónico, empresas consultoras, servicio técnico, desarrollo de aplicaciones, centros de capacitación, entre otras.

3. Contenidos

1.	**Como poner su propio negocio y hacerlo crecer**
1.01.	Liderazgo: El empresario exitoso (1 horas)
1.02.	Proyecto empresarial: Inicie su propio negocio (1 horas)
1.03.	Estrategias para el desarrollo de propios productos (1 horas)
1.04.	El Marketing como herramienta de apoyo (2 horas)
1.05.	Importancia del marketing de servicios (2 horas)
1.06.	Las 7 s de Mc Kinsey aplicadas al negocio (1 horas)
1.07.	Estrategias de marketing (2 horas)
1.08.	La fuerza de ventas (1 horas)
1.09.	Selección y administración de los recursos humanos (1 horas)
1.10.	El estudio de mercado para identificar ideas de negocio (2 horas)
1.11.	Análisis de atractivo - competitividad y de calidad (2 horas)
2.	**El poder de la negociación en la venta**
2.01.	Entorno competitivo (1 horas)
2.02.	El precio (1 horas)
2.03.	Hábitos y estilos de compra. ¿Porque compramos? (2 horas)
2.04.	Tipos de compradores y de vendedores (1 horas)

2.05.	Las leyes de la percepción (1 horas)
2.06.	Psicología de la venta de servicios (1 horas)
2.07.	La venta y sus fases (1 horas)
2.08.	Ejecución (1 horas)
2.09.	El cierre de la venta (1 horas)
3.	**La empresa familiar**
3.01.	Las empresas familiares en perspectiva y su caracterización (1 horas)
3.02.	Estado de formación / relación de baja intensidad (1 horas)
3.03.	Estado de consolidación / relación de baja intensidad (1 horas)
3.04.	Estado de desarrollo / relación de baja intensidad (1 horas)
3.05.	La administración de las empresas familiares (1 horas)
3.06.	Confusión entre propietario y gerente (1 horas)
3.06.01.	Confusión en las políticas de remuneración a los miembros de la familia (1 horas)
3.07.	Plan de desarrollo empresarial y familiar (2 horas)
3.07.01.	Etapas del desarrollo de las empresas familiares (1 horas)
4.	**Análisis financiero**
4.01.	Interés simple y exacto, cálculo del tiempo. (1 horas)
4.02.	Pagares. El valor presente de una deuda. Ecuaciones de valor (1 horas)
4.03.	Ejercicios sobre interés simple (2 horas)
4.04.	Balances y su interpretación (2 horas)
4.05.	El análisis vertical y el análisis horizontal (1 horas)
4.06.	El punto de equilibrio (1 horas)
4.07.	Estrategias financieras (2 horas)
5.	**Formas de financiamiento**
5.01.	Visión histórica y definición del empresario (1 horas)
5.02.	Mitos del empresario (4 horas)
5.03.	Característica, capacidades y habilidades del empresario (1 horas)
5.04.	Historias empresariales (1 horas)
5.05.	Video sobre empresarios exitosos (1 horas)
6.	**Los negocios en internet**
6.01.	Introducción (1 horas)
6.02.	La e-economía (1 horas)
6.03.	Categorías de negocios en la e-economía (1 horas)
6.04.	Los modelos de empresa en internet (1 horas)
6.05.	Cómo hacer negocios y comercializar en internet (1 horas)
6.06.	Análisis caso Amazon / eBAY (1 horas)
7.	**Las obligaciones tributarias**
7.01.	Personas naturales obligadas y no obligadas a llevar contabilidad (1 horas)
7.02.	Los formularios del Servicio de Rentas Internas (1 horas)
7.03.	Anexos transaccionales (1 horas)
7.04.	El DIMM formulario y el DIMM Transaccional (1 horas)

4. Sistema de Evaluación

Resultado de aprendizaje de la carrera relacionados con la materia

Resultado de aprendizaje de la materia	Evidencias
ai. Hace uso de los conocimientos y saberes desarrollados, en ámbitos gerenciales y administrativos de la empresa.	
-Analiza los componentes (micro) que puedan aventajar o perjudicar al negocio (macro).	-Resolución de ejercicios, casos y otros
-Aplica los conocimientos adquiridos en la parte financiera para interpretar un balance y poder formular estrategias de competitividad.	-Evaluación escrita

Resultado de aprendizaje de la carrera relacionados con la materia

Resultado de aprendizaje de la materia	Evidencias
-Aplica los conocimientos aprendidos en marketing para poder establecer estrategias de formulación de valor agregado, así como de satisfacción.	-Trabajos prácticos - productos
-Aprende a liderar un equipo de trabajo, conociendo y aplicando mecanismos para la selección, coordinación y ejecución de tareas, así como la resolución de conflictos.	-Trabajos prácticos - productos

aj. Interactúa con su entorno para indagar información

-Aprender a realizar estudios de mercado frecuentes para determinar las preferencias y necesidades del consumidor.	-Trabajos prácticos - productos
-Conocer los mecanismos de la investigación de mercados para aplicarlos en la creación de un negocio y la formulación de estrategias.	-Trabajos prácticos - productos

Desglose de evaluación

Evidencia	Descripción	Contenidos sílabo a evaluar	Aporte	Calificación	Semana
Trabajos prácticos - productos	Desarrollo de un producto aplicando una metodología de proyecto ágil, y considerando las necesidades del cliente. Aplicación de estrategias de venta.	Como poner su propio negocio y hacerlo crecer	APORTE 1	10	Semana: 4 (03/10/16 al 08/10/16)
Trabajos prácticos - productos	Maximización de ingresos. Venta de productos y/o servicios	El poder de la negociación en la venta, La empresa familiar	APORTE 2	5	Semana: 8 (31/10/16 al 01/11/16)
Trabajos prácticos - productos	Documental sobre emprendimiento y estrategias de servicio	El poder de la negociación en la venta, La empresa familiar	APORTE 2	5	Semana: 9 (07/11/16 al 09/11/16)
Evaluación escrita	Prueba sobre empresas familiares, análisis financiero y formas de financiamiento	Análisis financiero, Formas de financiamiento, La empresa familiar	APORTE 3	4	Semana: 13 (05/12/16 al 10/12/16)
Resolución de ejercicios, casos y otros	Análisis de casos empresariales	Análisis financiero, Formas de financiamiento, Los negocios en internet	APORTE 3	6	Semana: 14 (12/12/16 al 17/12/16)
Trabajos prácticos - productos	Comercialización de un producto	Análisis financiero, Como poner su propio negocio y hacerlo crecer, El poder de la negociación en la venta, Formas de financiamiento, La empresa familiar, Los negocios en internet	EXAMEN	16	Semana: 17-18 (02-01-2017 al 15-01-2017)
Trabajos prácticos - productos	Plan de negocios	Análisis financiero, Como poner su propio negocio y hacerlo crecer, El poder de la negociación en la venta, Formas de financiamiento, La empresa familiar, Los negocios en internet	EXAMEN	4	Semana: 17-18 (02-01-2017 al 15-01-2017)
Evaluación escrita	Evaluación escrita en la que se evalúan todos los contenidos aprendidos a lo largo del ciclo.	Análisis financiero, Como poner su propio negocio y hacerlo crecer, El poder de la negociación en la venta, Formas de financiamiento, La empresa familiar, Las obligaciones tributarias, Los negocios en internet	SUPLETORIO	20	Semana: 19-20 (16-01-2017 al 22-01-2017)

Metodología

La materia Emprendedores exige un alto grado de imaginación para desarrollar y promocionar sus ideas de negocio. Por ello, se propone utilizar la siguiente metodología:
Se evaluará la forma de presentar los productos elaborados por los estudiantes, en el cual deberán considerar el aspecto comercial; es decir, ideas claras, puntuales, con la imagen adecuada, tonalidad de voz correcta, seriedad y confianza durante la presentación.
La creatividad para superar problemas, técnicas de liderazgo, formulación de estrategias durante el ciclo de vida de un producto, serán comprendidas mediante el análisis de casos empresariales y también mediante la realización de ejercicios en clase.
En los aspectos relacionados con servicio, se hará el análisis del servipanorama y los procesos de servucción, para lo cual, se podría considerar una visita técnica.
Finalmente se encuentran las ventas. Se pretende realizar un ejercicio de venta de productos, aplicando las estrategias correctas y lograr, en dos horas, una ganancia de al menos 50 dólares.

Criterios de Evaluación

Para la calificación de los trabajos se tomará mucho en cuenta los siguientes factores:
• Los trabajos copiados textualmente de Internet u otras fuentes sin haberlas citado serán consideradas como plagio y serán calificadas automáticamente con cero.

• Los documentos deben ser coherentes y mantener una adecuada redacción, ortografía y citas bibliográficas.
• Las presentaciones con diapositivas son simplemente una guía de apoyo al expositor. Deben ser lo más claras y visuales posibles, debido a que el marketing es un factor predominante en el emprendimiento. Diapositivas cargadas con texto tendrán un valor de cero puntos.
• Se considerará la profundidad del análisis y el uso de matrices que soporten el mismo, cuando se revisen los casos empresariales.
• La exposición de los trabajos exige mucha preparación a los participantes de la misma. Se tomará en cuenta la seguridad y claridad de explicación, el lenguaje corporal, el conocimiento sobre el
tema, la apariencia física del expositor.
• En todas las pruebas y lecciones escritas se calificará procedimiento de resolución y resultados obtenidos, considerando coherencia y certeza en la aplicación de razonamientos y teorías. Además de la resolución de casos y ejercicios, todas las evaluaciones incluirán preguntas de razonamiento e interpretación de información.
• El examen final contemplará un trabajo en el cual, se apliquen los conocimientos adquiridos para formular un plan de negocio, el mismo que consistirá en una exposición (50%) y un documento de soporte (50%). Se evaluará la calidad de la presentación, considerando aspectos de marketing, presentación de los expositores, control del tiempo de la exposición, precisión en las estrategias planteadas y el análisis financiero, así como también la calidad del contenido y el material de soporte de la documentación. Los expositores deberán incluir un CD con un video que resuma la motivación que ha tenido para la creación de su negocio, además de los pasos que han realizado para cumplir con el mismo.

5. Referencias

Bibliografía base

Libros

Autor	Editorial	Título	Año	ISBN
AYRES FRANK	McGraw Hill	MATEMÁTICAS FINANCIERAS	2001	968-422-160-6
KOTLER, KELLER	Pearson Education	DIRECCIÓN DE MARKETING	2006	0-13-145757-8
VANEGAS, VANEGAS. ROBBINS, STEPHEN P.; COULTER, MARY; GONZALEZ, ANGEL CARLOS; TRAD; LLAMAS BONILLA,	Pearson Education	CULTURA ORGANIZACIONAL Y EL AMBIENTE: LAS RESTRICCIONES	2000	NO INDICA

Web

Autor	Título	URL
García Erquiaga,	Aprendiendo De Los Errores Del	http://site.ebrary.com/lib/uasuaysp/docDetail.action?
Schnarch Kirberg,	Marketing Para Emprendedores	http://site.ebrary.com/lib/uasuaysp/docDetail.action?

Software

Bibliografía de apoyo

Libros

Web

Software

Docente

Director/Junta

Fecha aprobación: 02/08/2016

Estado: Aprobado