



FACULTAD DE CIENCIAS DE LA ADMINISTRACIÓN

ESCUELA INGENIERIA DE SISTEMAS Y TELEMATICA

1. Datos generales

Materia: EMPRENDEDORES II

Código: FAD0220

Paralelo:

Periodo : Septiembre-2019 a Febrero-2020

Profesor: CRESPO MARTINEZ PAUL ESTEBAN

Correo electrónico ecrespo@uazuay.edu.ec

Prerrequisitos:

Código: FAD0213 Materia: EMPRENDEDORES I

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

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

01.	Organizaciones, empresas e instituciones
01.01.	Introducción al mundo empresarial (1 horas)
01.02.	Empresas familiares: perspectiva y caracterización (2 horas)
01.03.	Las 7S de McKinsey en la organización (1 horas)
01.04.	Confusión entre propietario y gerente (1 horas)
01.05.	El estilo de dirección (1 horas)
01.06.	Manejo de conflictos (2 horas)
01.06.	Marco legal organizacional (2 horas)
01.07.	Ciclo de vida empresarial (1 horas)
01.07.	La toma de decisiones sinérgica (2 horas)
01.08.	Estructuras y organigramas (1 horas)
01.08.	Modelos de negocio (2 horas)
01.09.	Negocios por internet (E-Commerce, e-Business) (4 horas)
02.	Talento Humano
02.01.	El talento humano vs el recurso humano (1 horas)
02.02.	Selección y administración del talento humano (2 horas)
02.03.	Evaluación por talento humano (1 horas)

02.04.	Administración de roles y salarios. (1 horas)
02.05.	Capacitación y desarrollo del personal (2 horas)
02.05.	Reglamentos y leyes ecuatorianas sobre talento humano (1 horas)
03.	Aspectos financieros
03.01.	Objetivos del área financiera según la Clasificación de las empresas (2 horas)
03.02.	Sistema contable de la empresa (0 horas)
03.02.01.	La contabilidad de la empresa (1 horas)
03.02.02.	Catálogo de cuentas (1 horas)
03.02.03.	Software a utilizar (1 horas)
03.03.	Costos, Gastos y Capital social (3 horas)
03.04.	Proyección del flujo de efectivo (1 horas)
03.05.	Estados financieros proyectados (0 horas)
03.05.01.	Estado de Resultados (1 horas)
03.05.02.	Balance General (1 horas)
03.06.	Indicadores financieros (2 horas)
04.	Análisis financiero
04.01.	Interés simple y exacto, cálculo del tiempo. (1 horas)
04.02.	Pagares. El valor presente de una deuda. Ecuaciones de valor (1 horas)
04.03.	Ejercicios sobre interés simple (2 horas)
04.05.	El análisis vertical y el análisis horizontal (2 horas)
04.07.	Estrategias financieras (2 horas)
05.	Obligaciones tributarias
05.01.	Personas naturales obligadas y no obligadas a llevar contabilidad (1 horas)
05.02.	Anexos y formularios del Servicio de Rentas Internas (1 horas)
06.	Estrategias y herramientas empresariales
06.01.	Propuesta de valor (1 horas)
06.02.	Misión y visión organizacional (1 horas)
06.03.	Definición de objetivos (1 horas)
06.04.	Formulación de estrategias y tácticas (1 horas)
06.05.	Cuadro de mando integral (2 horas)
06.06.	FODA y posición estratégica de evaluación de acciones (2 horas)
06.07.	Cadena de valor de Porter (1 horas)
06.08.	Modelo CANVAS (1 horas)
07.	Ventas
07.01.	Fuerza de ventas (1 horas)
07.02.	Negociación (1 horas)
07.03.	Etapas de la venta (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 -Proyectos
-Aplica los conocimientos aprendidos en marketing para poder establecer estrategias de formulación de valor agregado, así como de satisfacción.	-Resolución de ejercicios, casos y otros
-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.	-Resolución de ejercicios, casos y otros
aj. Interactúa con su entorno para indagar información	

Resultado de aprendizaje de la materia	Evidencias
-Aprender a realizar estudios de mercado frecuentes para determinar las preferencias y necesidades del consumidor.	-Resolución de ejercicios, casos y otros
-Conocer los mecanismos de la investigación de mercados para aplicarlos en la creación de un negocio y la formulación de estrategias.	-Resolución de ejercicios, casos y otros

Desglose de evaluación

Evidencia	Descripción	Contenidos sílabo a evaluar	Aporte	Calificación	Semana
Resolución de ejercicios, casos y otros	Análisis de un caso empresarial. Se evalúan los temas: Estilo de dirección y Manejo de conflictos.		APORTE	5	Semana: 2 (16/09/19 al 21/09/19)
Resolución de ejercicios, casos y otros	Análisis de un caso empresarial. Se evalúan los temas: Modelos de negocio y negocios basados en Internet		APORTE	5	Semana: 4 (30/09/19 al 05/10/19)
Resolución de ejercicios, casos y otros	Discusión del análisis sobre situación del talento humano en las empresas		APORTE	3	Semana: 6 (14/10/19 al 19/10/19)
Evaluación escrita	Prueba sobre fundamentos contables		APORTE	3	Semana: 7 (21/10/19 al 26/10/19)
Evaluación escrita	Evaluación sobre estados de resultados, balances y proyecciones		APORTE	4	Semana: 9 (05/11/19 al 09/11/19)
Evaluación escrita	Prueba sobre el capítulo completo de análisis financiero		APORTE	4	Semana: 11 (18/11/19 al 23/11/19)
Resolución de ejercicios, casos y otros	Análisis de casos empresariales		APORTE	6	Semana: 14 (09/12/19 al 14/12/19)
Proyectos	Proyecto sobre plan de negocio y propuesta empresarial		EXAMEN	20	Semana: 20 (al)
Evaluación escrita	Evaluación escrita sobre los temas tratados en la materia		SUPLETORIO	20	Semana: 21 (al)

Metodología

La metodología de aprendizaje está basada en el análisis y resolución de casos empresariales, así como en debates y foros. Se presentarán videos en los que el estudiante aprenderá a reconocer los diferentes tipos de controversias y la manera de cómo tratarlos.

En cuanto a los capítulos relacionados con el análisis financiero y la contabilidad básica, se plantearán algunos ejercicios para desarrollarlos en clase, otros que serán desarrollados de forma autónoma y finalmente se aplicarán pruebas que validen los conocimientos adquiridos.

Es importante que el estudiante revise el material previo a cada clase. Se apoyará en el uso del campus virtual para otorgar el material y los recursos suficiente con el propósito de generar una experiencia positiva en el aprendizaje de los estudiantes.

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 puntos y reportados a las autoridades de la institución según lo dictamina el reglamento.
- 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 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
CHIAVENATO, IDALBERTO	Mc Graw Hill	INNOVACIONES DE LA ADMINISTRACIÓN, TENDENCIAS Y ESTRATEGIAS, LOS NUEVOS PARADIGMAS.	2010	978-607-150289-6
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
AYRES FRANK	McGraw Hill	MATEMÁTICAS FINANCIERAS	2001	968-422-160-6
KOTLER, PHILIP; ARMSTRONG, GARY.	Pearson	Fundamentos de marketing	2007	
IESS	IESS	Normativas de seguridad y salud en el trabajo	2012	
ALLES, MARTHA ALICIA	Granica	Desempeño por competencias	2006	950-641-378-9
Robert S. Kaplan; David P. Norton	Gestión 2000	El cuadro de mando integral: the balanced scorecard	2013	

Web

Autor	Título	URL
García Erquiaga,	Aprendiendo De Los Errores Del	http://site.ebrary.com/lib/uasuaaysp/docDetail.action?
Schnarch Kirberg,	Marketing Para Emprendedores	http://site.ebrary.com/lib/uasuaaysp/docDetail.action?
Servicio de Rentas	Web oficial	www.sri.gob.ec

Software

Bibliografía de apoyo

Libros

Web

Software

Docente

Director/Junta

Fecha aprobación: **02/09/2019**

Estado: **Aprobado**