



## FACULTAD DE CIENCIAS DE LA ADMINISTRACIÓN ESCUELA CONTABILIDAD SUPERIOR

### 1. Datos

**Materia:** EMPRENDIMIENTO PARA ADM, CSU Y ECE  
**Código:** FAD0053  
**Paralelo:** F  
**Periodo :** Marzo-2019 a Julio-2019  
**Profesor:** ROSALES MOSCOSO MARÍA VERÓNICA  
**Correo electrónico:** vrosales@uazuay.edu.ec  
**Prerrequisitos:**

Código: FAD0071 Materia: FUNDAMENTOS DE MARKETING PARA CSU

**Nivel:** 8

**Distribución de horas.**

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

### 2. Descripción y objetivos de la materia

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.

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 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. Objetivos de Desarrollo Sostenible

### 4. Contenidos

1	Introducción al Emprendimiento
1	Introducción al Emprendimiento
1.1	Que es emprendimiento (2 horas)
1.1	Que es emprendimiento (2 horas)

1.2	Motivaciones (2 horas)
1.2	Motivaciones (2 horas)
1.3	Tipos de emprendimiento (2 horas)
1.3	Tipos de emprendimiento (2 horas)
1.4	Características del emprendedor (2 horas)
1.4	Características del emprendedor (2 horas)
1.5	Factores de éxito y fracaso del emprendedor (2 horas)
1.5	Factores de éxito y fracaso del emprendedor (2 horas)
1.6	Desarrollo de competencias emprendedoras (4 horas)
1.6	Desarrollo de competencias emprendedoras (4 horas)
1.7	La cultura del espíritu empresarial y desarrollo socio económico (4 horas)
1.7	La cultura del espíritu empresarial y desarrollo socio económico (4 horas)
<b>2</b>	<b>Creatividad e Innovación</b>
<b>2</b>	<b>Creatividad e Innovación</b>
2.1	Identificación de oportunidades (2 horas)
2.1	Identificación de oportunidades (2 horas)
2.2	Búsqueda de ideas de negocio (2 horas)
2.2	Búsqueda de ideas de negocio (2 horas)
2.3	Generación de la idea (2 horas)
2.3	Generación de la idea (2 horas)
2.4	Validación de la idea de negocio (4 horas)
2.4	Validación de la idea de negocio (4 horas)
2.5	Definición de la idea de negocio (2 horas)
2.5	Definición de la idea de negocio (2 horas)
<b>3</b>	<b>Modelo de empresa</b>
<b>3</b>	<b>Modelo de empresa</b>
3.1	Que es modelo de negocio, ejemplos (4 horas)
3.1	Que es modelo de negocio, ejemplos (4 horas)
3.2	Que es modelo de empresa (4 horas)
3.2	Que es modelo de empresa (4 horas)
3.3	Modelo CANVAS (6 horas)
3.3	Modelo CANVAS (6 horas)
<b>4</b>	<b>Plan de negocios - Plan empresarial</b>
<b>4</b>	<b>Plan de negocios - Plan empresarial</b>
4.1	Que es un plan de negocios (2 horas)
4.1	Que es un plan de negocios (2 horas)
4.2	Descripción de la empresa (2 horas)
4.2	Descripción de la empresa (2 horas)
4.3	Análisis de mercado (6 horas)
4.3	Análisis de mercado (6 horas)
4.4	Plan de marketing (2 horas)
4.4	Plan de marketing (2 horas)
4.5	Análisis técnico (2 horas)
4.5	Análisis técnico (2 horas)
4.6	Análisis administrativo (2 horas)
4.6	Análisis administrativo (2 horas)
4.7	Análisis financiero (4 horas)
4.7	Análisis financiero (4 horas)

## 5. Sistema de Evaluación

### Desglose de evaluación

Evidencia	Descripción	Contenidos sílabo a evaluar	Aporte	Calificación	Semana
Evaluación escrita	Primera prueba escrita, todo lo visto en el capítulo 1		APORTE 1	6	Semana: 4 (01/04/19 al 06/04/19)
Trabajos prácticos - productos	Trabajo de investigación relacionado a la materia		APORTE 1	4	Semana: 4 (01/04/19 al 06/04/19)
Evaluación escrita	Evaluación del material visto hasta la fecha		APORTE 2	4	Semana: 10 (13/05/19 al 18/05/19)
Evaluación oral	Defensa de la idea de negocio		APORTE 2	6	Semana: 10 (13/05/19 al 18/05/19)
Evaluación oral	Defensa del plan de negocio		APORTE 3	4	Semana: 15 (17/06/19 al 22/06/19)
Trabajos prácticos - productos	Elaboración del plan de negocio		APORTE 3	6	Semana: 15 (17/06/19 al 22/06/19)
Evaluación oral	Presentación ante tribunal del plan de negocio		EXAMEN	20	Semana: 17-18 (30-06-2019 al 13-07-2019)
Evaluación escrita	Evaluación escrita de todo el material visto durante el ciclo		SUPLETORIO	20	Semana: 20 ( al )

### Metodología

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

### 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.

## 6. Referencias

### Bibliografía base

#### Libros

Autor	Editorial	Título	Año	ISBN
ALCARAZ, RAFAEL	McGraw-Hill	EMPRENDEDOR DE ÉXITO	2001	9701030826
ALCARAZ RODRIGUEZ, RAFAEL	Mc Graw Hill	EMPRENDEDOR DE ÉXITO	2011	978-607-15-0611-5
FRIEND, GRAHAM, ZHELE Y STEFAN	CUATRO MEDIA	COMO DISEÑAR UN PLAN DE NEGOCIOS	2008	9871456255
VARELA, GÓMEZ, ET. AL.	Pearson	FORMACIÓN EMPRESARIAL	2011	978-607-32-0606-8
VARELA, RODRIGO	Pearson Educación	INNOVACIÓN EMPRESARIAL	2008	978-958-699-101-8
VARELA, RODRIGO	Pearson	FORMACION EMPRESARIAL	2011	978-607-32-0606-8

#### Web

Autor	Título	Url
-------	--------	-----

Autor	Título	Url
Hernández, Víctor	Scielo	<a href="http://www.emprendimientoempresarial.net/">http://www.emprendimientoempresarial.net/</a>
Publico	Soy Emprendedor	<a href="http://www.soyentrepreneur.com">www.soyentrepreneur.com</a>
Nicolai Díaz Carmelino	Scielo	<a href="http://peruincuba.net/forovirtual/index.php?topic=16.msg21#msg21">http://peruincuba.net/forovirtual/index.php?topic=16.msg21#msg21</a>

---

#### Software

#### Bibliografía de apoyo

##### Libros

Autor	Editorial	Título	Año	ISBN
AMARU M., ANTONIO CÉSAR	Pearson	ADMINISTRACIÓN PARA EMPRENDEDORES	2008	978-970-26-1130-1
CHIAVENNATO, IDALBERTO	McGraw-Hill	PLANEACIÓN ESTRATÉGICA	2011	9789701068779
TRÍAS DE BES, FERNANDO	Urano S. A	EL LIBRO NEGRO DEL EMPRENDEDOR	2008	978-84-96627-26-0
WINBERGER VILLARÁN, KAREN	USAID	PLAN DE NEGOCIOS	2009	NO INDICA

##### Web

---

#### Software

---

Docente

---

Director/Junta

Fecha aprobación: **07/03/2019**

Estado: **Aprobado**