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
Periodo : Septiembre-2021 a Febrero-2022
Profesor: CRESPO MARTINEZ PAUL ESTEBAN
Correo electrónico: ecrespo@uazuay.edu.ec

Nivel: 9

Distribución de horas.

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

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.

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.

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. Objetivos de Desarrollo Sostenible

4. Contenidos

01.01.	Introducción al mundo empresarial
01.02.	Empresas familiares: perspectiva y caracterización
01.03.	Las 7S de McKinsey en la organización
01.04.	Confusión entre propietario y gerente
01.05.	El estilo de dirección
01.06.	Manejo de conflictos
01.06.	Marco legal organizacional

01.07.	Ciclo de vida empresarial
01.07.	La toma de decisiones sinérgica
01.08.	Estructuras y organigramas
01.08.	Modelos de negocio
01.09.	Negocios por internet (E-Commerce, e-Business)
02.01.	El talento humano vs el recurso humano
02.02.	Selección y administración del talento humano
02.03.	Evaluación por talento humano
02.04.	Administración de roles y salarios.
02.05.	Capacitación y desarrollo del personal
02.05.	Reglamentos y leyes ecuatorianas sobre talento humano
03.01.	Objetivos del área financiera según la Clasificación de las empresas
03.02.01.	La contabilidad de la empresa
03.02.02.	Catálogo de cuentas
03.02.03.	Software a utilizar
03.03.	Costos, Gastos y Capital social
03.04.	Proyección del flujo de efectivo
03.05.01.	Estado de Resultados
03.05.02.	Balance General
03.06.	Indicadores financieros
04.01.	Interés simple y exacto, cálculo del tiempo.
04.02.	Pagares. El valor presente de una deuda. Ecuaciones de valor
04.03.	Ejercicios sobre interés simple
04.05.	El análisis vertical y el análisis horizontal
04.07.	Estrategias financieras
05.01.	Personas naturales obligadas y no obligadas a llevar contabilidad
05.02.	Anexos y formularios del Servicio de Rentas Internas
06.01.	Propuesta de valor
06.02.	Misión y visión organizacional
06.03.	Definición de objetivos
06.04.	Formulación de estrategias y tácticas
06.05.	Cuadro de mando integral
06.06.	FODA y posición estratégica de evaluación de acciones
06.07.	Cadena de valor de Porter
06.08.	Modelo CANVAS
07.01.	Fuerza de ventas
07.02.	Negociación
07.03.	Etapas de la venta

5. 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).	-Evaluación escrita -Proyectos -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 -Resolución de ejercicios, casos y otros
-Aplica los conocimientos aprendidos en marketing para poder establecer estrategias de formulación de valor agregado, así como de satisfacción.	-Evaluación escrita -Proyectos -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.	-Evaluación escrita -Proyectos -Resolución de ejercicios, casos y otros
aj. Interactúa con su entorno para indagar información	
-Aprender a realizar estudios de mercado frecuentes para determinar las preferencias y necesidades del consumidor.	-Evaluación escrita -Proyectos -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.	-Evaluación escrita -Proyectos -Resolución de ejercicios, casos y otros

Desglose de evaluación

Evidencia	Descripción	Contenidos sílabo a evaluar	Aporte	Calificación	Semana
Resolución de ejercicios, casos y otros	Manejo de conflictos: Caso de alimentos para perros	Organizaciones, empresas e instituciones, Talento Humano	APORTE	2	Semana: 2 (27-SEP-21 al 02-OCT-21)
Resolución de ejercicios, casos y otros	Análisis de casos empresariales: Historia de empresas familiares	Organizaciones, empresas e instituciones	APORTE	3	Semana: 3 (04-OCT-21 al 09-OCT-21)
Resolución de ejercicios, casos y otros	Análisis de caso: Modelo de negocios	Organizaciones, empresas e instituciones, Talento Humano	APORTE	5	Semana: 6 (25-OCT-21 al 30-OCT-21)
Evaluación escrita	Prueba sobre aspectos financieros	Análisis financiero, Aspectos financieros	APORTE	5	Semana: 8 (08-NOV-21 al 13-NOV-21)
Proyectos	Presupuesto, flujo de efectivo y viabilidad financiera del proyecto	Análisis financiero, Aspectos financieros	APORTE	5	Semana: 10 (22-NOV-21 al 27-NOV-21)
Resolución de ejercicios, casos y otros	Estrategias empresariales: Casos de estudio	Estrategias y herramientas empresariales, Obligaciones tributarias	APORTE	5	Semana: 12 (06-DIC-21 al 11-DIC-21)
Proyectos	Plan de negocio: Definición de estrategias y controles	Estrategias y herramientas empresariales, Obligaciones tributarias, Ventas	APORTE	5	Semana: 14 (20-DIC-21 al 23-DIC-21)
Proyectos	Plan de negocio	Análisis financiero, Aspectos financieros, Estrategias y herramientas empresariales, Obligaciones tributarias, Organizaciones, empresas e instituciones, Talento Humano, Ventas	EXAMEN	20	Semana: 19 (24-ENE-22 al 28-ENE-22)
Resolución de ejercicios, casos y otros	Resolución de un caso empresarial.	Análisis financiero, Aspectos financieros, Estrategias y herramientas empresariales, Obligaciones tributarias, Organizaciones, empresas e instituciones, Talento Humano, Ventas	SUPLETORIO	20	Semana: 20 (02-FEB-22 al 05-FEB-22)

Metodología

Criterios de evaluación

6. Referencias

Bibliografía base

Libros

Autor	Editorial	Título	Año	ISBN
CHIAVENATO, IDALBERTO	Mc Graw Hill	INNOVACIONES DE LA ADMINISTRACIÓN, TENDENCIAS Y ESTRATEGAS, 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, Eduardo	Aprendiendo De Los Errores Del Emprendedor: Claves Para Evitar El Fracaso	http://site.ebrary.com/lib/uasuaysp/docDetail.action?docID=10063255&p00=emprendedor
Schnarch Kirberg, Alejandro Schnarch González, David	Marketing Para Emprendedores	http://site.ebrary.com/lib/uasuaysp/docDetail.action?docID=10466941&p00=emprendedor
Servicio de Rentas Internas	Web oficial	www.sri.gob.ec

Software

Revista

Bibliografía de apoyo

Libros

Autor	Editorial	Título	Año	ISBN
ALCARAZ. R., RAFAEL E.	McGraw Hill Interamericana Editores, S.A. de C.V:	EL EMPRENDEDOR DE ÉXITO	2011	978 607 15 0611 5
Morillo Wellenius, Mauricio	Imprenta Mariscal	Emprende Ya	2019	798-9942-36-523-1

Web

Software

Revista

Docente

Director/Junta

Fecha aprobación: 12/09/2021

Estado: Aprobado