



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

### 1. Datos generales

**Materia:** EMPRENDEDORES II  
**Código:** FAD0220  
**Paralelo:** A  
**Periodo :** Septiembre-2016 a Febrero-2017  
**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

### 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  
 -Resolución de ejercicios, casos y otros  
 -Trabajos prácticos - productos

-Aplica los conocimientos adquiridos en la parte financiera para interpretar un

-Evaluación escrita

## Resultado de aprendizaje de la carrera relacionados con la materia

### Resultado de aprendizaje de la materia

balance y poder formular estrategias de competitividad.

### Evidencias

-Resolución de ejercicios, casos y otros  
-Trabajos prácticos - productos

-Aplica los conocimientos aprendidos en marketing para poder establecer estrategias de formulación de valor agregado, así como de satisfacción.

-Evaluación escrita  
-Resolución de ejercicios, casos y otros  
-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.

-Evaluación escrita  
-Resolución de ejercicios, casos y otros  
-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.

-Evaluación escrita  
-Resolución de ejercicios, casos y otros  
-Trabajos prácticos - productos

-Conocer los mecanismos de la investigación de mercados para aplicarlos en la creación de un negocio y la formulación de estrategias.

-Evaluación escrita  
-Resolución de ejercicios, casos y otros  
-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-OCT-16 al 08-OCT-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-OCT-16 al 01-NOV-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-NOV-16 al 09-NOV-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-DIC-16 al 10-DIC-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-DIC-16 al 17-DIC-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)

## 6. 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, Eduardo	Aprendiendo De Los Errores Del Emprendedor: Claves Para Evitar El Fracaso	<a href="http://site.ebrary.com/lib/uasuaysp/docDetail.action?docID=10063255&amp;p00=emprendedor">http://site.ebrary.com/lib/uasuaysp/docDetail.action?docID=10063255&amp;p00=emprendedor</a>
Schnarch Kirberg, Alejandro Schnarch González, David	Marketing Para Emprendedores	<a href="http://site.ebrary.com/lib/uasuaysp/docDetail.action?docID=10466941&amp;p00=emprendedor">http://site.ebrary.com/lib/uasuaysp/docDetail.action?docID=10466941&amp;p00=emprendedor</a>

#### Software

#### Revista

### Bibliografía de apoyo

#### Libros

#### Web

#### Software

#### Revista

Docente

Director/Junta

Fecha aprobación: **02/08/2016**

Estado: **Aprobado**