UNIVERSIDAD DEL AZUAY

FACULTAD DE FILOSOFÍA Y CIENCIAS HUMANAS
ESCUELA COMUNICACIÓN SOCIAL

1. Datos generales

Materia: EMPRENDIMIENTO
Código: FLC0266
Paralelo:
Periodo : Septiembre-2018 a Febrero-2019
Profesor: MALO OTTATI SANTIAGO JOSÉ
Correo electrónico smalo@uazuay.edu.ec

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

Prerrequisitos:

Ninguno

2. Descripción y objetivos de la materia

La presente asignatura permite que los estudiantes conozcan los principales procesos para la exigidos por la ley, además de las obligaciones tributarias y figuras bajo las cuales se puede emprender y crear distintos tipos de negocios, asi como el libre ejercicio profesional. De igual manera, abarca tambien aspectos de manejo y administración, así como herramientas que permiten manejar las oportunidades del entorno para generar una oferta de mercado competitiva basada en la innovación.

Aspectos referentes al plan de negocios de un emprendimiento como la estructura de un negocio en cuanto a capitales de inversión y gasto operativo, obligaciones legales exigidas para cada figura de cada tipo de negocio. También se cubrirán temas referentes a oportunidades de negocio basados en la creatividad combinados con las necesidades y demandas del mercado.

Integra los conocimientos adquiridos previamente en las asignaturas de: Mercadeo y Gerencia de Agencias, así como en Investigación de Mercados.

3. Contenidos

1	**Conceptos base de emprendimiento**
1.1	La Burguesía (2 horas)
1.2	¿Qué es el emprendimiento? (2 horas)
1.3	Perfil de un emprendedor (2 horas)
2	**Plan de negocios**
2.1	Figuras para la constitución de una empresa (2 horas)
2.2	El libre ejercicio profesional (2 horas)
2.3	Capital de inversión (2 horas)
2.4	Gastos operativos y gastos variables (4 horas)
2.5	Obligaciones tributarias (4 horas)
2.6	Obligaciones patronales y laborales (4 horas)
3	**Estrategias creativas**
3.1	El pensamiento lateral (2 horas)
3.2	El mercado como fuente de información para el emprendimiento (2 horas)
3.3	La identificación de oportunidades para emprender (2 horas)
3.4	La importancia de la investigación de mercado (4 horas)
3.5	Examen Interciclo (2 horas)
3.6	Construcción de la ventaja competitiva (3 horas)
4	**El emprendedor y su entorno empresarial**
4.1	Tipos de emprendedores (2 horas)
4.2	Caso Practico (4 horas)

4.3	Herramientas de capacitación (2 horas)
4.4	El liderazgo como herramienta de dirección y trabajo en equipo (2 horas)
4.5	Coordinación de equipos de trabajo y cumplimiento de metas (4 horas)
4.6	Implementación de planificación del trabajo de oficina en base a metas y plazos/términos (2 horas)
4.7	Tips para presentación de proyectos y reuniones de trabajo (2 horas)
4.8	Negociación empresarial y resolución de conflictos de trabajo (3 horas)
4.9	Elaboración del plan de negocios (4 horas)

4. Sistema de Evaluación

Resultado de aprendizaje de la carrera relacionados con la materia

Resultado de aprendizaje de la materia	Evidencias
bj. Valora posibilidades del contexto traídas a la realidad de la comunicación para buscar espacios de acción.	
- Elabora un plan de negocios de emprendimiento.	-Foros, debates, chats y otros -Informes -Proyectos -Reactivos -Resolución de ejercicios, casos y otros -Trabajos prácticos - productos
-Define conceptos de emprendimiento así como el perfil, las características y la fundamentación del plan de negocios.	-Evaluación oral -Foros, debates, chats y otros -Investigaciones -Reactivos -Resolución de ejercicios, casos y otros -Trabajos prácticos - productos

Desglose de evaluación

Evidencia	Descripción	Contenidos sílabo a evaluar	Aporte	Calificación	Semana
Informes	Delimitación de idea	Conceptos base de emprendimiento	APORTE 1	5	Semana: 6 (22/10/18 al 27/10/18)
Reactivos	Examen escrito	Conceptos base de emprendimiento, Plan de negocios	APORTE 2	10	Semana: 11 (26/11/18 al 01/12/18)
Informes	Entrega de herramientas	Conceptos base de emprendimiento, El emprendedor y su entorno empresarial, Estrategias creativas, Plan de negocios	APORTE 3	15	Semana: 15 (al)
Informes	Defensa del emprendimiento	Conceptos base de emprendimiento, El emprendedor y su entorno empresarial, Estrategias creativas, Plan de negocios	EXAMEN	20	Semana: 19-20 (20-01-2019 al 26-01-2019)
Informes	Defensa del emprendimiento	Conceptos base de emprendimiento, El emprendedor y su entorno empresarial, Estrategias creativas, Plan de negocios	SUPLETORIO	20	Semana: 21 (al)

Metodología

Para poder emprender, los estudiantes deben ser capaces de identificar las oportunidades del entorno por medio de las clases presenciales teórico prácticas, además de una investigación cualitativa que brinde soporte a sus conocimientos. Del mismo modo se implementará un debate capaz de potenciar en el alumno su capacidad analítica, la defensa de sus criterios y el razonamiento grupal. Por último se realizará un proyecto viable que englobe los temas tratados a lo largo de la materia.

Criterios de Evaluación

·En el examen final, se presentará el plan por escrito y la exposición oral del mismo, los cuales se evaluarán la secuencia lógica de los temas incluidos, la pertinencia del contenido y la construcción adecuada de la información por tema, el buen uso de las normas de redacción científica y de los requerimientos de publicación. ·El primer borrador del Plan de Negocios, puede ser uno que los alumnos quisieran empezar en un futuro cercano y/o pudiera ser su tema de ensayo; el texto debe contener todos los elementos aprendidos para elaborar un business plan exitoso y contener la mayor cantidad de información verídica y verificable. Se pueden coordinar reuniones de tutoría para el desarrollo del plan con el profesor responsable. ·En la exposición oral se evaluará el cumplimiento de las normas de un buen expositor, la fluidez en la exposición y el manejo adecuado de la audiencia. En la presentación en Power Point se

evaluará el buen uso de las normas de preparación de las diapositivas y lo indicado en el párrafo anterior. ·La exposición tendrá el formato de Rueda de Negocios Virtual, donde estarán presentes invitados (catedráticos, empresarios, etc.) quienes tendrán una cantidad de dinero "virtual" para invertir en cada empresa de forma mutuamente excluyente; la empresa que más inversión recaude será la ganadora, obteniendo una nota de 100 y así se calificará al resto en escala descendente. Se llevará acabo un evento académico sobre temas de la materia, donde participarán todos los estudiantes.

5. Referencias

Bibliografía base

Libros

Autor	Editorial	Título	Año	ISBN
ECHEVERRIA JADRA	McGraw Hill/Interamericana Editores	MANUAL PARA PROYECT MANAGERS-COMO GESTIONAR PROYECTOS CON ÉXITO	2013	978-84-939559-7

Web

Autor	Título	URL
Soy Entrepreneur	Soy Entrepreneur	www.soyentrepreneur.com
Emprendedores	Emprendedores Revista	http://www.emprendedores.es/crear-una-empresa/plan-de-
Bussiness Wire En Español	Proquest	http://search.proquest.

Software

Autor	Título	URL	Versión
W. Chan Kim y Renee Mauborgne	La Estrategia del Oceano Azul	www.sparknotes.com	

Bibliografía de apoyo

Libros

Web

Software

Docente

Director/Junta

Fecha aprobación: 14/09/2018

Estado: Aprobado