



FACULTAD DE FILOSOFÍA Y CIENCIAS HUMANAS

ESCUELA COMUNICACIÓN SOCIAL

1. Datos generales

Materia: EMPRENDIMIENTO

Código: FLC0266

Paralelo:

Periodo : Septiembre-2019 a Febrero-2020

Profesor: MALO OTTATI SANTIAGO JOSÉ

Correo electrónico: smalo@uazuay.edu.ec

Prerrequisitos:

Ninguno

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

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, así como el libre ejercicio profesional. De igual manera, abarca también 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.	Emprendedorismo y Plan de Negocios
1.1.	Conceptualización (1 horas)
1.2.	Características del emprendedor (1 horas)
1.3.	Tipos de emprendedores (1 horas)
1.4.	Alcances y Beneficios (1 horas)
1.5.	Variables Coyunturales (1 horas)
1.6.	Conceptualización del plan de Negocios (1 horas)
1.7.	Características (1 horas)
1.8.	Beneficios (1 horas)
1.9.	Variables y Modelos (1 horas)
2.	Variables Integrales del Plan de Negocios
2.1.	El Producto (3 horas)
2.2.	Nombre de la empresa (1 horas)
2.3.	Características de la empresa (2 horas)
2.4.	Misión y objetivos de la empresa (1 horas)
2.5.	Ventajas competitivas y distingos competitivos (1 horas)
2.6.	Análisis del sector empresarial (2 horas)
2.7.	Competencias requeridas del emprendedor (1 horas)
3.	Investigación de Mercados y Marketing
3.1.	Objetivos (1 horas)
3.2.	Investigación de mercado (4 horas)

3.3.	Estudio de mercado (4 horas)
3.4.	Precio (2 horas)
3.5.	Promoción del producto y canales de distribución. (2 horas)
4.	Producción
4.1.	Objetivos (1 horas)
4.2.	Capacidad instalada (1 horas)
4.3.	Descripción del proceso de producción o de prestación del servicio. (1 horas)
4.4.	Diagrama de flujo del proceso de producción. (1 horas)
4.5.	Tecnología. (1 horas)
4.6.	Equipos e instalaciones. (1 horas)
4.7.	Distribución interna. (1 horas)
4.8.	Materia prima. (4 horas)
4.11.	Alcances y Beneficios (1 horas)
5.	Organización
5.1.	Objetivos (1 horas)
5.2.	Estructura organizacional (2 horas)
5.3.	Captación de personal (2 horas)
5.4.	Desarrollo del personal (3 horas)
5.5.	Gestión de sueldos y salarios, marco legal de la empresa (1 horas)
5.6.	Conclusiones y recomendaciones (1 horas)
6.	Finanzas
6.1.	Objetivos e Importancia (1 horas)
6.2.	Catálogo de cuentas (1 horas)
6.3.	Capital social (1 horas)
6.4.	Inversiones (1 horas)
6.5.	Costos y gastos (1 horas)
6.6.	Ingresos por ventas (1 horas)
6.7.	Flujo de efectivo (2 horas)
6.8.	Estados Financieros (1 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.	-Evaluación escrita -Proyectos -Trabajos prácticos - productos
-Define conceptos de emprendimiento así como el perfil, las características y la fundamentación del plan de negocios.	-Evaluación escrita -Proyectos -Trabajos prácticos - productos

Desglose de evaluación

Evidencia	Descripción	Contenidos sílabo a evaluar	Aporte	Calificación	Semana
Evaluación escrita	Primer aporte		APORTE	5	Semana: 5 (07/10/19 al 10/10/19)
Evaluación escrita	Examen Interciclo		APORTE	10	Semana: 9 (05/11/19 al 09/11/19)
Proyectos	Proyecto de Negocio		APORTE	15	Semana: 15 (16/12/19 al 21/12/19)
Proyectos	Presentación y defensa de Proyecto de negocio		EXAMEN	20	Semana: 19 (13/01/20 al 18/01/20)
Proyectos	Presentación y defensa de proyecto de Negocio		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 análítica, 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

Primer Aporte:

5 puntos a ser evaluados en una prueba escrita, la misma que se realizara en base a los contenidos aprendidos en clase.

Segundo Aporte

10 Examen Interciclo, se realizara en la semana de exámenes interciclo y constara de una prueba escrita en la que se evalúe herramientas y contenidos para desarrollar un proyecto de negocio.

Tercer Aporte

15 puntos, los mismos que serán trabajos realizados en clase, como herramientas para el proyecto de negocio final.

Examen Final y Supletorio.

20 Puntos en los cuales los estudiantes presentaran de forma oral y escrita su propuesta de empresa, la misma que deberá mostrar creatividad, innovación, ventas y aceptación del producto en el mercado Universitario.

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

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: **30/08/2019**

Estado: **Aprobado**