



## FACULTAD DE FILOSOFÍA Y CIENCIAS HUMANAS

### ESCUELA COMUNICACIÓN SOCIAL

#### 1. Datos generales

**Materia:** EMPRENDIMIENTO

**Código:** FLC0266

**Paralelo:**

**Periodo :** Septiembre-2020 a Febrero-2021

**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

Al formar parte de una organización, es necesario que el Psicólogo Organizacional conozca cómo funcionan los emprendimientos para buscar formas de alinear sus valores e intereses con los valores e intereses de la organización. Por otro lado, la cátedra proporciona un espacio para que los estudiantes reconozcan que muchas de sus virtudes son características de un emprendedor. El resultado de este proceso emprendedor podría ser que muchos se inspiren y se atrevan a emprender, y así, aportar a disminuir la tendencia hacia la búsqueda de empleo a través de incrementar la confianza en sí mismos, ejecutar proyectos que presten servicios organizacionales en la localidad

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.

La cátedra pretende cubrir los fundamentos conceptuales del emprendedorismo y las técnicas convencionalmente empleadas para la elaboración del plan de negocios del emprendedor. Además, esta cátedra busca desarrollar la creatividad en los estudiantes para que estén en capacidad de llevar a la práctica sus ideas de proyectos o negocios.

Emprendimiento se articula directamente con Gestión Social ya que ésta permite identificar y comprender las características del contexto social; mientras que Dinámica Social, al abordar temas como inclusión, equidad, diversidad y dinámica de grupos, puede proporcionar información sobre necesidades insatisfechas que pueden inspirar un emprendimiento. Por otro lado, Metodología de la Investigación I y II dota de las herramientas necesarias para investigar las probabilidades de éxito de un emprendimiento intencionado o ejecutado, mientras que Gestión Estratégica permite que el emprendimiento fundamente de forma clara y objetiva su plan de negocios. Finalmente Responsabilidad Social Empresarial proporciona un contexto que puede inspirar Emprendimientos a ser ejecutados con la intención de generar un impacto social positivo.

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

#### 3. Contenidos

1	La actitud emprendedora
1.1	Conceptualización (1 horas)
1.2	Iniciativa y solución de problemas (1 horas)
1.3	Actitudes del emprendedor (1 horas)
1.4	El riesgo y el emprendedor (1 horas)
1.5	Sociedades y culturas emprendedoras (2 horas)
1.6	Empresario vs emprendedor (1 horas)
1.7	Emprendedor y emprendedor interno (1 horas)
1.8	Competencias y habilidades del emprendedor (1 horas)

<b>2</b>	<b>Emprendedurismo</b>
2.1	Tipologías de emprendimiento (1 horas)
2.2	Alcances y beneficios (1 horas)
2.3	Variables coyunturales (1 horas)
2.4	Economía del conocimiento (1 horas)
2.5	Emprendimiento e innovación (1 horas)
<b>3</b>	<b>Plan de negocios</b>
3.1	Caracterización general del plan de negocios (1 horas)
3.2	Beneficios y modelos (1 horas)
3.3	El producto (2 horas)
3.4	Nombres e identificación del emprendimiento (2 horas)
3.5	caracterización del negocio (2 horas)
3.6	Filosofía corporativa (2 horas)
3.7	Estrategia competitiva (2 horas)
3.8	Análisis del sector empresarial (1 horas)
3.9	Análisis interno (1 horas)
<b>4</b>	<b>Análisis del mercado</b>
4.1	Estudios de mercado (2 horas)
4.2	Diseño de productos (2 horas)
4.3	Condicionantes del precio (2 horas)
4.4	Canales de distribución (2 horas)
4.5	Promoción y publicidad (2 horas)
4.6	Marketing digital (2 horas)
4.7	Gestión comercial (2 horas)
<b>5</b>	<b>Producción</b>
5.1	Objetivos (2 horas)
5.2	Capacidad instalada (2 horas)
5.3	Proceso de producción de un bien o servicio (2 horas)
5.4	Tecnología (2 horas)
5.5	Gestión de la provisión (2 horas)
5.6	Gestión de la distribución (2 horas)
5.7	Análisis de costes (2 horas)
<b>6</b>	<b>Análisis financiero</b>
6.1	Balance de resultados (2 horas)
6.2	Estado de pérdida y ganancias (2 horas)
6.3	Principales indicadores financieros (2 horas)
6.4	Análisis de inversiones (2 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.**

-Define conceptos de emprendimiento así como el perfil, las características y la fundamentación del plan de negocios.

-Evaluación escrita  
-Evaluación oral  
-Trabajos prácticos -  
productos

Desglose de evaluación

Evidencia	Descripción	Contenidos sílabo a evaluar	Aporte	Calificación	Semana
Trabajos prácticos - productos	Trabajos realizados durante el semestre		APORTE DESEMPEÑO	10	Semana: 16 (04/01/21 al 09/01/21)
Evaluación escrita	Trabajo escrito del emprendimiento		EXAMEN FINAL ASINCRÓNICO	10	Semana: 19-20 (25-01-2021 al 30-01-2021)
Evaluación oral	Defensa del trabajo presentado		EXAMEN FINAL SINCRÓNICO	10	Semana: 19-20 (25-01-2021 al 30-01-2021)
Evaluación escrita	Trabajo escrito del emprendimiento		SUPLETORIO ASINCRÓNICO	10	Semana: 19-20 (25-01-2021 al 30-01-2021)
Evaluación oral	Defensa del trabajo presentado		SUPLETORIO SINCRÓNICO	10	Semana: 19-20 (25-01-2021 al 30-01-2021)

### 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 análitica, 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 a cabo 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
Emprendedores	Emprendedores Revista	<a href="http://www.emprendedores.es/crear-una-empresa/plan-de-">http://www.emprendedores.es/crear-una-empresa/plan-de-</a>
Bussiness Wire En Español	Proquest	<a href="http://search.proquest.">http://search.proquest.</a>
Soy Entrepreneur	Soy Entrepreneur	<a href="http://www.soyentrepreneur.com">www.soyentrepreneur.com</a>

#### Software

Autor	Título	URL	Versión
W. Chan Kim y Renee Mauborgne	La Estrategia del Oceano Azul	<a href="http://www.sparknotes.com">www.sparknotes.com</a>	

### Bibliografía de apoyo

#### Libros

#### Web

#### Software

---

Docente

---

Director/Junta

Fecha aprobación: **18/09/2020**

Estado: **Aprobado**