



## FACULTAD DE CIENCIAS DE LA ADMINISTRACIÓN

### ESCUELA INGENIERIA DE SISTEMAS Y TELEMATICA

#### 1. Datos generales

**Materia:** EMPRENDEDORES I  
**Código:** FAD0213  
**Paralelo:** A  
**Periodo :** Marzo-2018 a Julio-2018  
**Profesor:** CRESPO MARTINEZ PAUL ESTEBAN  
**Correo electrónico:** ecrespo@uazuay.edu.ec

**Nivel:** 8

#### Distribución de horas.

| Docencia | Práctico | Autónomo:            |          | Total horas |
|----------|----------|----------------------|----------|-------------|
|          |          | Sistemas de tutorías | Autónomo |             |
| 4        |          |                      |          | 4           |

#### Prerrequisitos:

Código: FAD0194 Materia: ESTADÍSTICA

#### 2. Descripción y objetivos de la materia

Conocer las características del emprendedor, identificar el mercado que pretende cubrir con la oferta de bienes o servicios, utilizar la investigación de mercado como herramienta de apoyo, conocer los principios básicos de contabilidad, determinar las necesidades de producción de bienes o servicios.

Esta asignatura de Emprendedores I contribuye en el futuro profesional mediante la creación de su Plan de Negocios que posiblemente será la actividad principal que se ocupará durante sus acciones competitivas en un futuro cercano. Existe una línea muy débil entre el pensamiento y la acción, entre los sueños y las realidades, entre las intenciones y los hechos. Con el conocimiento de su especialización de la carrera podrá desarrollar a futuro emprendimientos que considere viable realizar.

Esta asignatura se relacionará técnicas de investigación, Deontología, Sistemas de Información Gerencial, que serán las áreas en las cuales los futuros profesionales emprenderán sus futuros negocios.

#### 3. Objetivos de Desarrollo Sostenible

#### 4. Contenidos

|        |                                             |
|--------|---------------------------------------------|
| 01.01. | Emprendimiento y liderazgo                  |
| 01.02. | Evaluación de la capacidad para emprender   |
| 01.03. | Creatividad y características               |
| 01.04. | Trabajo en equipo vs equipo de trabajo      |
| 01.05. | Análisis de casos de emprendimiento         |
| 02.01. | Introducción al marketing                   |
| 02.02. | Introducción a la investigación de mercados |
| 02.03. | Caracterización de un mercado               |
| 02.04. | Segmentación de mercados                    |
| 02.05. | Comportamiento del consumidor               |
| 02.06. | Competidores y proveedores                  |

|        |                                                                                     |
|--------|-------------------------------------------------------------------------------------|
| 02.07. | El estudio de mercado                                                               |
| 03.01. | Productos y servicios                                                               |
| 03.02. | Ciclo de vida de un producto / servicio                                             |
| 03.03. | Metodologías para el desarrollo de productos                                        |
| 03.04. | Diseño y prueba de productos                                                        |
| 03.05. | Productos tecnológicos                                                              |
| 03.06. | Servicios                                                                           |
| 03.07. | Servipanoramas y servucción                                                         |
| 03.08. | La propuesta de valor                                                               |
| 03.09. | Herramientas de gestión de productos                                                |
| 04.01. | Introducción a la fijación de precios                                               |
| 04.02. | Determinación de los costos                                                         |
| 04.03. | Estrategias para la fijación de precios                                             |
| 04.04. | El punto de equilibrio                                                              |
| 04.05. | Factores internos y externos que afectan a la fijación de precios: Demanda y oferta |
| 05.01. | Canales de marketing                                                                |
| 05.02. | Estrategias en el punto de venta                                                    |
| 05.03. | Publicidad                                                                          |
| 05.04. | Estrategias a considerar en la promoción                                            |

## 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.

-Diseña un producto y/o servicio tecnológico, aplicando los principios básicos del Marketing

-Investigaciones  
-Trabajos prácticos -  
productos

-Elaborar un estudio de mercado para conocer las expectativas de los clientes potenciales en relación al producto y/o servicio ofrecido.

-Investigaciones  
-Trabajos prácticos -  
productos

ak. Supervisa y brinda asistencia a las personas involucradas en los sistemas de información.

-Identifica los puntos principales a incluir en el resumen ejecutivo del Plan de Marketing

-Investigaciones  
-Trabajos prácticos -  
productos

-Utilizar la Internet para búsqueda de información socio-económica, política, cultural, demográfica, etc., que le sea útil en el emprendimiento y los negocios.

-Investigaciones  
-Trabajos prácticos -  
productos

## Desglose de evaluación

| Evidencia                      | Descripción                                                                 | Contenidos sílabo a evaluar                                                     | Aporte     | Calificación | Semana                                   |
|--------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------|------------|--------------|------------------------------------------|
| Trabajos prácticos - productos | Creación de un negocio con cero capital                                     | Empredimiento                                                                   | APORTE 1   | 2            | Semana: 1 (12-MAR-18 al 17-MAR-18)       |
| Trabajos prácticos - productos | Trabajo de liderazgo                                                        | Empredimiento                                                                   | APORTE 1   | 1            | Semana: 2 (19-MAR-18 al 24-MAR-18)       |
| Investigaciones                | Investigación de mercado aplicando técnicas de investigación cualitativa.   | El mercado y los consumidores                                                   | APORTE 1   | 7            | Semana: 4 (02-ABR-18 al 07-ABR-18)       |
| Trabajos prácticos - productos | Desarrollo de un producto no tecnológico                                    | El producto                                                                     | APORTE 2   | 5            | Semana: 6 (16-ABR-18 al 21-ABR-18)       |
| Trabajos prácticos - productos | Desarrollo de un producto tecnológico                                       | El producto                                                                     | APORTE 2   | 5            | Semana: 8 (01-MAY-18 al 05-MAY-18)       |
| Trabajos prácticos - productos | Identificación del precio de venta mediante análisis de punto de equilibrio | El Precio                                                                       | APORTE 3   | 3            | Semana: 12 (28-MAY-18 al 02-JUN-18)      |
| Trabajos prácticos - productos | Video promocional del producto                                              | Distribución y promoción                                                        | APORTE 3   | 5            | Semana: 13 (04-JUN-18 al 09-JUN-18)      |
| Trabajos prácticos - productos | Análisis de la cadena de distribución                                       | Distribución y promoción                                                        | APORTE 3   | 2            | Semana: 14 (11-JUN-18 al 16-JUN-18)      |
| Trabajos prácticos - productos | Presentación de un producto o idea tecnológica.                             | Distribución y promoción, El Precio, El mercado y los consumidores, El producto | EXAMEN     | 20           | Semana: 17-18 (01-07-2018 al 14-07-2018) |
| Trabajos prácticos - productos | Análisis de un caso empresarial.                                            | Distribución y promoción, El Precio, El mercado y los consumidores, El producto | SUPLETORIO | 20           | Semana: 20 ( al )                        |

## Metodología

## Criterios de evaluación

## 6. Referencias

### Bibliografía base

#### Libros

| Autor           | Editorial   | Título                                     | Año  | ISBN |
|-----------------|-------------|--------------------------------------------|------|------|
| Colin Barrow    | Parramón    | Emprender un negocio para Dummies          | 2012 |      |
| Alcaraz Rafael  | McGraw Hill | El Emprendedor de éxito                    | 2011 |      |
| Housden Matthew | McGraw Hill | La investigación de mercados más efectivos | 2006 |      |
| Alcaraz Rafael  | McGraw Hill | El Emprendedor de éxito                    | 2006 |      |

#### Web

#### Software

#### Revista

### Bibliografía de apoyo

#### Libros

Web

---

Software

---

Revista

---

---

Docente

---

Director/Junta

Fecha aprobación: **21/02/2018**

Estado: **Aprobado**