

## SYLLABUS

<b>OFERENTE:</b>	PROGRAMA	ADMINISTRACIÓN	DE
	EMPRESAS		
<b>ACTIVIDAD ACADÉMICA:</b>	ESPIRITU EMPRENDEDOR		
<b>CICLO:</b>	TÉCNICO		
<b>CÓDIGO:</b>	01000651		
<b>NÚMERO DE CRÉDITOS:</b>	2		
<b>PROFESOR:</b>	ASIGNADO		
<b>CORREO ELECTRÓNICO:</b>	empresas@cun.edu.co		

### HORARIO:

### PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

En la actualidad el emprendimiento y la consolidación de proyectos empresariales, es uno de los temas que mayor atención que viene recibiendo por parte de los responsables de la política económica, social y educativa de nuestro País, esto como estrategia para combatir el flagelo del desempleo, Sin embargo, la creación de empresas como opción de vida va mucho más allá de la elaboración del Plan de Negocios, de la búsqueda de financiación, esta decisión debe ser sometida a un acompañamiento y asesoría especializada en torno a expectativas de vida, a verdaderas motivaciones, a auténticos ideales frente a la vida, a debilidades y fortalezas de existencia, a vocaciones, a gustos y preferencias, de lo contrario termina convirtiéndose en un flagelo mas de sociedad y para el empresario vendrán los replanteamientos, los reproches de porqué no me hicieron “ver” esto o aquello antes, las eternas excusas por no estar presente en donde la responsabilidad de empresario llamaba a estar y otras tantas situaciones confusas y molestas, pero totalmente previsibles, sólo si se detiene a pensar lo que implica crear empresa como una autentica opción de vida.

Por tal razón, este curso de Espíritu Emprendedor pretende dar solución a la siguiente pregunta **¿cómo hago para encontrar una idea de negocio viable que pueda materializarla en la creación de una empresa como opción de vida y conseguir el capital de riesgo necesario para ponerla a funcionar de forma real y además poder contar con las competencias que tiene un empresario en la actualidad para mantenerse en el mercado?**. Aquí es donde esta

asignatura le plantea al estudiante que debe observar su entorno y preguntarse ¿para que tengo aptitud? , Que Disciplina estudio? , Que me gusta hacer? Me veo como empresario a futuro?

Esta asignatura permite que el estudiante encuentre dentro de sus aptitudes, conocimientos profesionales y entorno de vida una idea viable para poderla materializar en una empresa y poder desarrollar un plan de negocios que le permita conseguir el capital semilla y poderla en marcha, además concientizarlo que el asunto no se agota cuando se crea la empresa, si que por el contrario se adquiere una responsabilidad por lograr mantenerla y consolidarla en el tiempo para que todos aquellos involucrados directa e indirectamente con su desarrollo tengan la posibilidad de hacer sus proyecciones en función de su calidad de vida.

El acto de crear empresa podrá ser todo lo individual que parezca, pero su devenir y resultados son definitivamente colectivos. Esto se va a aprender en la asignatura mediante estudios de caso de historias de éxito que nos permiten estudiar el comportamiento de aquellos hombres que crearon las primeras empresas, que aun cuando hoy parecerían ejercicios simples y fáciles comparados con los de estas épocas, estos lo hicieron convencidos que lo que estaban asumiendo era una opción de vida, la de ellos en lo individual y la de aquellos que lo acompañaban.

## **PROPÓSITOS DE APRENDIZAJE**

Elaborar una propuesta de negocio bajo los parámetros universalmente reconocidos como Plan de Negocios, la cual debe articularse con el proyecto de vida y el área de formación profesional del estudiante, con el fin de que este sea presentado a la convocatorias que se surten a nivel nacional con el objetivo de ser susceptibles del apoyo económico o capital de riesgo.

Así mismo, el estudiante interiorizara lo siguiente;

1. Comprender la importancia del emprendimiento como alternativa laboral
2. Visualizar su futuro como emprendedor
3. Generar y seleccionar una idea de negocio creativa e innovadora
4. Plasmar una idea de negocio utilizando el modelo de Plan de Negocios
5. Interiorizar conceptos teóricos indispensables para el desarrollo del Plan de Negocios.
6. Asumir la responsabilidad personal y social como emprendedor.

## **PROBLEMAS QUE SE ABORDARÁN EN EL DESARROLLO DE LA ACTIVIDAD ACADÉMICA.**

1. Por qué el plan de empresa es decisivo en nuestro Proyecto de Vida?

2. El emprendimiento es sólo para crear negocios o empresas con ánimo de lucro?
3. Cómo identifico y defino una Idea de Negocio ?
4. Cómo estructuro la Idea de Negocio?
5. Qué herramientas utilizo para desarrollar la Idea de Negocio?
6. Son suficientes los conocimientos adquiridos para desarrollar el Plan de Negocios?
7. Es necesaria la investigación, el auto aprendizaje y la constancia para elaborar el Plan de Negocios?
8. Quién evalúa el estudio de factibilidad del Plan de Negocios?
9. Cómo identifico y articulo el Plan de Negocios a fuentes de fomento y financiamiento?

## **COMPETENCIAS**

Las competencias resultantes de este proceso Académico serán la capacidad de Crear, Diseñar, Planear Evaluar una Idea de Negocio y llevarla a un Plan de Negocios, potencializando en el estudiante las habilidades Cognitiva, Contextual, y Valorativa.

## **COGNITIVAS**

1. Apropiar la importancia del Espíritu Emprendedor para el Proyecto de Vida Personal.
2. Identificar y definir una Idea de Emprendimiento.
3. Realizar un estudio previo del entorno para el desarrollo de la idea de Negocio.
4. Comprender la estructura del Plan de Negocios.
5. Establecer un plan de trabajo para el desarrollo del Plan de Negocios.
6. Desarrollar cada componente del Plan de Negocios.
7. Establecer la factibilidad y viabilidad del Plan de Negocios.
8. Identificar y evaluar los impactos del Plan de Negocios.
9. Articular el Plan de Negocios a fuentes de fomento y financiamiento.

## **COMUNICATIVAS:**

Capacidad para expresarse con el lenguaje técnico administrativo, para poder sustentar una Idea de negocio.

Desarrollar capacidad para manejo de público y de situaciones bajo presión al exponer una idea innovadora.

## **VALORATIVAS:**

Implementar los valores éticos en la formación como empresario y creador de empleos y responsabilidad social.

Motivar al Administrador en su formación integral para ser competitivo en el ámbito empresarial.

## ARTICULACIÓN DE LA ACTIVIDAD ACADÉMICA CON OTRAS ÁREAS DE CONOCIMIENTO

Relación con otras Actividades Académicas:

1. Cátedra Pensamiento Cunista
2. Proyecto de Vida y Empresa
3. Ética y Cultura Política
4. Área Contable y Financiera
5. Área de Mercados
6. Área de Administración
7. Área Tributaria
8. Área Jurídica
9. Área de las TIC's

## METODOLOGÍA DE APRENDIZAJE

### Metodología Pedagógica y Didáctica:

Para desarrollar el contenido programático se utilizará la siguiente metodología:

- 1) "Trabajo en equipo Profesor - Estudiantes" quienes de manera conjunta desarrollan los temas del contenido.
- 2) Resolución de inquietudes a los estudiantes por parte del profesor.
- 3) Exposiciones por parte de los estudiantes de los temas sugeridos.
- 4) Desarrollo de casos simulados para afianzar el conocimiento en cada uno de los temas.
- 5) Apoyo en ayudas audiovisuales para exhibir planteamientos de expertos sobre determinados temas.
- 6) Los estudiantes efectuarán lecturas sugeridas, ensayos, trabajos, desarrollo de Talleres, Ejercicios Vivenciales y participación activa en el desarrollo de las clases de los temas recomendados

El curso se divide en grupos para facilitar las actividades académicas, sin embargo los estudiantes responden individual y colectivamente.

Desarrollo de Ejercicios prácticos dentro de los cuales se encuentra una serie de actividades Vivenciales que serán trabajados en su mayoría en grupo en cada una de las unidades.

## PLANEACION DEL PROCESO DE APRENDIZAJE

PLANEACIÓN DEL PROCESO DE APRENDIZAJE						
NUCLEOS DE APRENDIZAJE	PROPOSITOS DE FORMACIÓN	COMPETENCIAS (ACTUACIONES)	PROBLEMAS O PREGUNTAS	ACCIONES A DESARROLLAR	TIEMPOS DE TRABAJO POR	BIBLIOGRAFÍA

*Elaborado Por Dannyela Najjar Sarmiento*

			PROBLEMATIZADOS	(DESCRIPCIÓN DE ACTIVIDADES Y CATEGORÍAS DE APRENDIZAJE)	CRÉDITOS: TUTORÍA, TRABAJO AUTÓNOMO, TRABAJO COLABORATIVO			
					HTD	HTC	HTA	
IDEAS DE NEGOCIO	<p>El estudiante debe contar con conceptos teóricos, básicos necesarios para la identificación de oportunidades en el entorno potenciales para identificar una idea de negocio.</p> <p>Lectura El Pez de Papel que aprendió a nadar</p>	<p>Interpretar y socializar los objetivos del Plan de Empresa.</p> <p>Argumentar la importancia de la cultura emprendedora</p> <p>Proponer diversas formas para encontrar una idea de negocio.</p> <p>Interpenetración de la posibilidad de lograr todo aquello que se desea</p>	<p><i>Cómo reconocer las necesidades e identificar las oportunidades que ofrece el mercado para encontrar una idea de negocio?</i></p> <p><i>Como identificar las Oportunidades de negocio en mercados poco abastecidos, de nueva creación o con un alto potencial de crecimiento?</i></p> <p><i>Será que todo lo que sueño y deseo puede ser realidad?</i></p>	<p><i>Se realizara un tes donde se puede identificar las habilidades del estudiante a nivel empresarial.</i></p> <p><i>Se maneja la dinámica de comunidad virtual para poder socializar el material de la clase.</i></p> <p><i>Mediante debate el estudiante identifica las ideas de negocio respecto a la disciplina que estudia.</i></p> <p><i>Lectura y tertulia de análisis.</i></p>	3	8	8	<p>Castañeda Martínez, Luis. Implementación: El Arte De Convertir Los Planes De Negocios En Resultados Rentables. México: Ediciones Poder, 2008. 106p. (Hd38.2.C32).</p> <p>Jonathan Flaum Editorial Norma 2008</p>

<b>PLAN DE NEGOCIOS</b>	<p>El estudiante debe saber ¿Qué es un plan de negocios? Que aspectos involucra la temática del plan de negocios como una herramienta indispensable para determinar las fortalezas y limitantes que se presentan al momento de definir la idea de negocio</p>	<p>Interpretar y argumentar que es un Plan de Negocio.</p> <p>Identificar idead de negocios viables en el mercado.</p> <p>Identificar Aptitudes de Actitudes</p> <p>Identificar el plan de negocios como el documento en el que se va a reflejar el contenido del proyecto empresarial que se pretende poner en marcha y que esta compuesto por módulos que permiten desarrollar la de negocio con el objetivo de presentarlo entidades publicas y privadas que apoyan con el capital semilla.</p>	<p><i>¿Se trata de una idea realista?</i></p> <p><i>¿Es viable técnicamente?</i></p> <p><i>¿Es viable desde el punto de vista económico ?</i></p> <p><i>¿Se está en condiciones de poder acometerla ?</i></p> <p><i>¿Su rentabilidad justifica los esfuerzos necesarios para ponerla en marcha?</i></p>	<p><i>Lectura previa</i></p> <p><i>Se realizara mesa redonda entre todos el grupo de la clase se identificara ideas de negocios .</i></p> <p><i>Se incentivara la investigación respecto a que es un Plan de Negocios y que lo compone.</i></p> <p><i>Exposición Historia de Jolie de Vogue. Debate valor agregado a la mentalidad emprendedora.</i></p>	3	4	4	<p>Varela, Rodrigo, Innovación Empresarial Arte Y Ciencia En La Creación De Empresas. Bogota: Pearson Educación De Colombia Ltda., 2001. 382p). Libro De</p> <p>Lectura A Puro Pulso Editorial Norma.</p>
	<p>Diferenciar un plan de negocios de un proyecto.</p>							

<b>MODULO DE MERCADO</b>	<p>Definición del mercado al que se dirigirá el producto o el servicio: dimensión, localización, consumo, estructura, tipo de clientes, mercado real y mercado potencial</p> <p>La competencia: identificación de las empresas competidoras, características de las mismas, posición en el mercado, ventajas e inconvenientes del producto o servicio con los de la competencia, reacción de ésta ante la entrada de la nueva empresa en el mercado...</p>	<p>Definir claramente que actividad económica va desarrollar y a que sector de la industria pertenece</p> <p>Identificar las herramientas para obtener información, de fuentes primarias y secundarias.</p> <p>Valorar en cual sector el mercado en el cual se va a desenvolver empresarialment e e identificar sus clientes meta</p>	<p><i>¿Qué producto y servicio se va ofrecer?</i></p> <p><i>¿A quienes le voy a ofrecer el producto o servicio?.</i></p> <p><i>¿Qué características debe reunir las personas a las cuales le voy a ofrecer el producto o servicio?.</i></p> <p><i>¿Qué tanto mercado tiene la competencia y qué mercado me corresponde?.</i></p>	<p>Intervención el docente definición de conceptos.</p> <p>Promover la Investigación mediante el análisis del medio que los rodea.</p> <p>Socialización video en mesa redonda.</p> <p>Chats debate.</p> <p><i>Exposición Historia de Éxito de Servientrega Debate valor agregado a la mentalidad emprendedora</i></p>	3	2	2	<p>O'hara, Patrick D. El Plan Empresarial Integral: Cómo Prepararlo, Redactarlo Y Revisarlo. Madrid: Deusto, 1992. 377p. (Hd30.28.O3 5e).</p>
--------------------------	--	---	--	---	---	---	---	---

<b>MODULO DE COMERCIALIZACION.</b>	<p>El estudiante debe diferenciar entre un Producto y un servicio</p> <p>Debe conocer las técnicas y estrategias para el posicionamiento de los productos o servicios en los usuarios o consumidores.</p> <p>Diseñar la marca y logo de la empresa.</p> <p>El estudiante debe elaborar las estrategias de promoción y distribución de su producto o servicio.</p> <p>Elaborar las estrategias de precio</p>	<p>Interpretación y valoración de del producto o servicio</p> <p>Identificación del precio de venta los canales de distribución, red comercial...</p> <p>Identificación de las acciones de promoción; publicidad, catálogos, descuentos Previsión de ventas garantías, servicio post-venta..</p>	<p><i>Qué clase de producto (s) y/o servicio (s) se va producir u ofrecer?</i></p> <p><i>¿Qué características debe reunir el producto y/o servicio?.</i></p> <p><i>Que son las Políticas de servicio ?</i></p>	<p>Lecturas Conceptualiz antes</p> <p>Estudios de caso: donde se analice el éxito radicado en la inversión en la comercialización</p> <p>Contextualización e marcas y logos</p> <p>Analizar diferentes objetivos y estrategias empresariales</p> <p>Analizar misiones y visiones de diferentes empresas</p> <p>Análisis de caso Foda discusión.</p> <p><i>Exposición Historia de Éxito de Colchones El Dorado. Debate valor agregado a la mentalidad emprendedora</i></p>	3	2	2	<p>Stanton, William J, Fundaments De Marketing, 1a. Ed. Mcgraw Hill 2008</p>
------------------------------------	---	--	--	---	---	---	---	--

<b>MODULO TECNICO</b>	<p>El estudiante conocer el concepto de estudio técnico para determinar el tamaño de la empresa.</p> <p>El estudiante debe Seleccionar las instalaciones y equipos necesarios para desarrollar su idea de negocio.</p> <p>Distribución de Planta</p> <p>Determinación del proceso de fabricación</p> <p>Aprovisionamiento; materias primas, proveedores, suministros básicos</p> <p>Gestión de stocks, Plan de Compras</p>	<p>Interpretar La definición del tamaño de la empresa es fundamental para determinar los requerimientos de maquinaria, tecnología, personal necesario, áreas o dependencias de la empresa, los cuales permiten definir la inversión y poder calcular los costos y gastos.</p>	<p><i>¿Cuáles son los mecanismos para implementar una distribución de planta de acuerdo a las necesidades es?</i></p> <p><i>¿Qué infraestructura técnica y tecnológica necesito para desarrollar el producto y/o servicio?</i></p> <p><i>Que son los costos de Inversión y mantenimiento?</i></p>	<p>Clase magistral definición de conceptos como costos de producción, inversión y mantenimiento.</p> <p>Tutorías virtuales a las tablas de costos</p> <p>Lectura Investigativas.</p> <p>Foro Virtual</p> <p><i>Exposición Historia de Éxito de Taxis 2111111. Debate valor agregado a la mentalidad emprendedora</i></p>	4	4	4	<p>Fontaine, Ernesto R. Evaluación Social De Proyectos. 12a Ed. Alfa omega 2008</p> <p>Román C, Ruth Esperanza. Formulación Y Evaluación De Proyectos De Inversiones Universidad Distrital Francisco José De Caldas, 2005.</p>
-----------------------	--	---	---	--	---	---	---	--

<b>MODULO ADMINISTRATIVO</b>	<p>El estudiante debe definir Puestos de trabajo a crear</p> <p>Distribución por categorías y asignación de responsabilidades</p> <p>Perfiles de las personas a contratar; conocimientos, experiencia...</p> <p>Selección del personal</p> <p>Formas de contratación</p> <p>Previsiones de crecimiento del empleo</p>	<p>Identificar y argumentar las asignaciones laborales y las formas de contratación vigentes, prestaciones sociales, seguridad social, clases de contrato laborales.</p>	<p><i>Que es un contrato realidad?</i></p> <p><i>Diferencias entre contratos laborales y prestación de servicios?</i></p> <p><i>Diferencia entre salario y honorarios ?</i></p> <p><i>Que salario en especie ?</i></p>	<p>Taller en Clase</p> <p>Lectura Previas</p> <p>Taller de análisis de diferentes manuales forma de Contratación .</p> <p>Contextualización por parte del docente legislación laboral.</p> <p><i>Exposición Historia de Éxito de Panamerican a.. Debate valor agregado a la mentalidad emprendedora</i></p> <p>Tutoría Chat</p>	3	2	2	<p>Código Sustantivo Del Trabajo.</p> <p>Ley 797 De 2003.</p> <p>Cartilla Laboral Legis 2009</p>
------------------------------	---	--	--	---	---	---	---	--

<b>MODULO LEGAL</b>	El estudiante debe saber el tipo de Sociedades Mercantiles, Responsabilidad es a terceros, impuestos, parafiscales.	<p>Identificar necesidades económicas del proyecto; recursos propios y ajenos, ayudas públicas...</p> <p>Proyección de ventas estipulado para lo Planes de Negocio.</p> <p>Identificar Lo Costos de Inversión, Producción Mantenimiento, Funcionamiento</p>	<p><i>Que es Persona Jurídica?</i></p> <p><i>Que figura Jurídica remplazó a las Persona jurídicas Unipersonales ?</i></p> <p><i>Que son las SAS?</i></p> <p><i>Como Constituyó una empresa ante Cámara de Comercio?</i></p>	<p>Lectura Previa Comunidad Virtual.</p> <p>Contextualización por parte del docente legislación laboral.</p> <p>Debate mesa redonda vacíos de la ley- <i>Exposición Historia de Éxito de Betatonio. Debate valor agregado a la mentalidad emprendedora.</i></p> <p><i>Ley 1014 de 2006.La cultura.</i></p>	3	2	2	<p>Cámara De Comercio De Bogotá</p> <p>Código De Comercio.</p> <p>Hacienda Publica E Impuestos De 1a. Ed. Mcgraw Hill 2008.</p>
---------------------	---	---	---	--	---	---	---	---

<b>MODULO FINANCIERO</b>	El estudiante debe saber que es una proyección de ventas, balance general , flujo de caja, costos de inversión, mantenimiento, de infraestructura.	Identificar y argumentar un Plan financiero; proyecto de inversiones, previsión de tesorería, cuenta de resultados provisional, balance general.  Rentabilidad del proyecto	<p><i>¿Cuánto es la inversión inicial del Plan de Negocios?</i></p> <p><i>Que es capital de Riesgo ?</i></p> <p><i>Que es el Fondo Emprender , BID, Fundación Corona?</i></p>	<p>Interacción Plataforma Virtual Financiera Banco Interamerica no de desarrollo.</p> <p>Interacción Plataforma Virtual Financiera Fondo Emprender</p> <p>Interacción Plataforma Virtual Financiera Fondo Fundación Corona.</p> <p>Orientación personalizada a <i>Exposición Historia de Éxito de Almacenes Éxito Debate valor agregado a la mentalidad emprendedora</i></p>	3	2	2	<p>Guía Para La Presentación De Proyectos. Ilpes Siglo Xxi</p> <p>Pérez Soto, José Manuel. Business Plan: Más Allá Del Presupuesto. Barcelona: Gestión Y Planificación Integral, 2007. 138p. (Vid 100).</p> <p>Fontaine, Ernesto R. Evaluación Social De Proyectos. 12a Ed. Alfa omega 2008</p>
--------------------------	--	---	---	--	---	---	---	---

<b>EVALUACIÓN DE LA FACTIBILIDAD Y VIABILIDAD DEL PLAN DE NEGOCIOS</b>	<p>El estudiante debe haber concluido todo el desarrollo del Plan de Negocios</p> <p>-El estudiante debe tener claro el análisis de de indicadores económicos y sociales del Plan de Negocios</p> <p>-El estudiante debe haber realizado el Resumen Ejecutivo del Plan de Negocios</p>	<p>Argumentar la viabilidad del Plan de Negocios, es necesario confrontar y verificar su análisis económico y social del mismo.</p>	<p><i>¿Quién realiza este estudio?</i></p>	<p>Análisis Viabilidad orientación personalizada</p> <p><i>Exposición redes Empresariales.</i></p>	<p>3</p>	<p>2</p>	<p>16</p>	<p>Baca Urbina, Gabriel. Evaluación De Proyectos. 3a Ed. Mcgraw Hill. 2008</p>
<b>EVALUACION SOCIAL Y AMBIENTAL</b>	<p>Conocer el impacto social y ambiental a partir de la generación de los proyectos</p>	<p>Valorar el impacto social y ambiental de la idea de negocio .</p>	<p><i>¿Conoce el impacto social y ambiental positivo o negativo por la generación de proyectos .</i></p>	<p>Tutorías comunidad virtual.</p> <p>Foros , video</p> <p>Contextualización docente.</p> <p>Lectura el Pez de Papel que Aprendió a Nadar</p>	<p>3</p>	<p>2</p>	<p>16</p>	<p>Baca Urbina, Gabriel. Evaluación De Proyectos. 3a Ed. Mcgraw Hill. 2008</p> <p>Jhonathon Flaum Editorial Norma 2008</p>

## CRITERIOS DE EVALUACIÓN

### Evaluación Diagnostica:

Los estudiantes deben tener conocimientos mínimos de administración general y particularmente en procesos de dirección y estrategias de Gestión que se desprenden de los conceptos generales administrativos.

### Evaluación Formativa:

Se debe identificar las fortalezas y debilidades que pueda tener el conjunto de estudiantes.

**Evaluación Sumativa:**

Las evaluaciones constan de tres cortes, Primer corte 30%, segundo corte 30% y tercer corte 40% y la escala de las mismas es de 1 a 5

Cada uno de los cortes pueden estar conformados por una, dos o más actividades cuyo promedio constituye un corte.