

Seminario de Emprendimiento.

Programa

Duración

16 semanas.

Dirigido a

Estudiantes de los últimos 4 semestres de cualquier carrera de pregrado de la Universidad Católica Andrés Bello.

Descripción General

La búsqueda del máximo bienestar general que contempla, entre otras ciencias sociales, la economía, puede ser expresada en otros objetivos como lo son: la atención a las necesidades de la población, el crecimiento, etc. La producción de bienes y servicios de una sociedad o país está dirigida a la satisfacción de las necesidades de sus habitantes. Esta producción de bienes y servicios está a cargo de personas y empresas.

Ellos han identificado una necesidad de mercado y han considerado una oportunidad para satisfacerla. Estos individuos (directamente o a través de sus empresas), son emprendedores: personas que combinan sus objetivos personales con su propuesta a la sociedad, capaces de crecer con su negocio bien sea lucrativo o de impacto social. Un plan de Negocios es una herramienta que apoya la decisión de acometer o no un negocio con base en una mayor cantidad de información preparada en forma metódica y profesional. Es un documento de ventas que facilita, entre otros, la captación de personal, inversionistas y socios estratégicos, todos claves para el desarrollo del negocio.

Contexto Didáctico

Con una modalidad mixta (presencial y a distancia), y apoyada en tecnologías de la información y comunicación, la plataforma virtual promoverá la conformación de una comunidad de aprendizaje que permita la construcción colaborativa de conocimientos para favorecer el desarrollo de las competencias a trabajar.

Competencias

Indicadores de evaluación

1. Define una ruta crítica en la formación de una nueva empresa.

- Reconoce los conceptos generales asociados a la creación de un negocio.
- Identifica procesos neurálgicos para la creación de un negocio.
- Conoce los mecanismos de salida y su importancia.

2. Decide el tipo de plan de negocio que quiere desarrollar, su contenido y presenta su propuesta de valor.

- Comprende la importancia de formular un plan de negocio.
- Conoce los tipos y contenidos de un plan de negocios.
- Identifica el tipo de plan adecuado para su propuesta de negocio.

3. Identifica los recursos requeridos para la puesta en marcha y primer año de operación de la empresa y las fuentes de financiamiento disponibles e indica cómo lo financian.

- Cuantifica los recursos necesarios para la instalación de la empresa.
- Es capaz de presupuestar los principales rubros para el primer año de operaciones de la empresa.
- Puede definir en qué orden acudirá a las distintas fuentes de financiamiento potenciales para su empresa.

<p>4. Elabora un plan de mercadeo considerando el mercado, el segmento objetivo, posicionamiento deseado del producto o servicio y competencia.</p>	<ul style="list-style-type: none">- Realiza una matriz DOFA, correspondiente al plan de mercadeo de su propuesta de negocio.- Define su competencia.- Analiza el "Modelo de las cinco fuerzas de Porter".- Aplica las "Estrategias genéricas de Porter".- Define las características del producto o servicio que serán utilizadas en su estrategia de posicionamiento.- Define estrategias de fijación de precios.- Define canales de distribución para su producto.- Prepara y analiza las estrategias dirigidas a la promoción y venta efectiva del producto o servicio.
<p>5. Diseña el sistema de negocio y estructura organizativa para su propuesta de negocio.</p>	<ul style="list-style-type: none">- Conoce los diferentes sistemas de negocios y organización para su empresa.- Selecciona los diferentes sistemas de negocios y estructura organizativa para su negocio.- Comprende el sistema de negocio y estructura organizativa para su propuesta de negocio.
<p>6. Elabora el plan financiero del negocio planteado.</p>	<ul style="list-style-type: none">- Identifica las distintas etapas del proyecto y sus requerimientos financieros.- Define las rondas de financiamiento en el horizonte de evaluación del negocio.- Prepara un cronograma de realización.

<p>7. Prepara, analiza e interpreta los estados financieros de la empresa.</p>	<ul style="list-style-type: none">- Prepara estados financieros básicos (balance general y estados de resultados), en una hoja pro-forma para su análisis.- Selecciona un conjunto de indicadores financieros relevantes, de acuerdo a la industria en la que esté el negocio.- Calcula los índices seleccionados.- Completa con análisis horizontal y vertical.- Compara los índices con los de su competencia (si tiene información de sus competidores)- Prepara informes con los resultados de sus análisis.
<p>8. Elabora estados financieros proyectados con base en la evolución esperada de las principales variables de su empresa y de su entorno sectorial y macroeconómico.</p>	<ul style="list-style-type: none">- Identifica las variables fundamentales que inciden en su estructura de ingreso y costos.- Identifica aquellas variables que afectan a todos los jugadores de su industria.- Selecciona aquellas variables de la economía venezolana que impactan los resultados de la empresa.
<p>9. Propone escenarios de valoración con base en la metodología de "Flujo de Caja Descontado"</p>	<ul style="list-style-type: none">- Elabora modelo de valoración con base en la metodología "Flujo de Caja Descontado" u otra metodología aplicable, según sea el caso.- Identifica las palancas de valor de su empresa con base en su impacto en el Flujo de Caja Descontado.- Diseña tres escenarios con base en la modificación de variables de alto impacto en la determinación del valor de la empresa.- Analiza los resultados de la valoración.

<p>10. Propone acciones que se tomarán para mitigar los riesgos y aprovechar las oportunidades.</p>	<ul style="list-style-type: none">- Identifica las oportunidades y los riesgos más importantes que tienen incidencia en la empresa.- Propone estrategias para mejorar el desempeño de la empresa con base en el aprovechamiento de oportunidades o mitigación de riesgos.
<p>11. Reconoce los aspectos legales que deben considerarse en la elaboración de su plan de negocios y posterior puesta en marcha de su empresa.</p>	<ul style="list-style-type: none">- Selecciona el tipo de persona jurídica que tendrá la empresa.- Plantea la estrategia de protección a la propiedad intelectual.- Comprende los impuestos, tributos y contribuciones a los que estaría sujeta la empresa.
<p>12. Responde a preguntas sobre aspectos conceptuales y prácticos relativos al plan de negocios presentado.</p>	<ul style="list-style-type: none">- Identifica las fortalezas y debilidades del plan presentado.- Comparte su visión de cuáles son los aspectos más relevantes de su plan.- Es creativo al momento de elaborar el proyecto.- Responde a preguntas conceptuales relativas a la formulación de un plan de negocios.- Explica las decisiones que tomó a lo largo de la formulación de su plan de negocios relacionadas con cualquiera de sus partes.-