



**UNIVERSIDAD CATOLICA ANDRES BELLO**

Urb. Montalbán - La Vega - Apartado 29068

Teléfono: 407-42-19 Fax: 407-42-05

Caracas (1021)-Venezuela

**Facultad de Ciencias Económicas y Sociales**

**Escuela de Economía**

**DIRECCION**

ASIGNATURA	UC	HORAS DOCENTE	HORAS PREPA.	SEMESTRE	PRELACIÓN
<b>EMPRENDIMIENTO</b>	3	3	0	6°, 7° y 8°	Análisis Financiero y Economía Financiera II
Competencias generales	<ul style="list-style-type: none"><li>- Aprender a aprender con calidad.</li><li>- Aprender a trabajar con el otro.</li><li>- Aprender a interactuar en el contexto global.</li></ul>				
Competencias profesionales básicas	<ul style="list-style-type: none"><li>- Propone alternativas para la asignación eficiente de recursos.</li><li>- Desarrolla la cultura emprendedora.</li></ul>				
Competencias profesionales específicas	<ul style="list-style-type: none"><li>- Diseña propuestas para optimizar el uso de los recursos públicos y privados.</li><li>- Detecta oportunidades de emprendimiento.</li><li>- Desarrolla proyectos de negocio.</li></ul>				

**I.- Objetivo**

Suministrar al estudiante los conceptos necesarios para preparar un Plan de Negocio, organizar el financiamiento necesario y participar eficazmente en la negociación de su consecución.

**II.- Contenido:**

**Tema 1.-** Introducción y conceptos generales. Ideas de negocio innovadoras. Puesta en marcha de una empresa con éxito. Fuentes de financiamiento. Etapas en el proceso de creación de una empresa.

**Tema 2.-** Plan de negocios. ¿Por qué es necesario un plan de negocios? Tipos de Plan de Negocio. Contenido del plan de negocios

**Tema 3.-** Plan de Mercadeo. Análisis del mercado y la competencia. Selección del mercado objetivo. Segmentación de la clientela. Selección del segmento objetivo. Posicionamiento en relación a los competidores. Definición de estrategia de mercadeo: características del producto, fijación de precios, canales de distribución, promoción, publicidad y comunicación con el cliente.

**Tema 4.-** Sistema de negocios y organización. Funciones empresariales que conforman la organización. Estructura organizativa. Alianzas y outsourcing. Planificación y calendario de ejecución. Valores y normas. Planificación de personal. Equipo directivo

**Tema 5.-** Planificación financiera en el plan de negocios. Identificación de riesgos en la empresa y en el entorno. Requisitos financieros. Proyección de balance, estado de resultados y flujo de caja. Importancia de los supuestos sobre los que se preparan las proyecciones. Análisis de sensibilidad con base en escenarios.

**Tema 6.-** Valoración. Método de flujo de caja descontado, Uso de múltiplos. Estructuración de Financiamiento. Capital de Riesgo. Rondas de financiamiento. Negociación de financiamiento adicional. Determinación de la tasa de rendimiento del inversionista. Mecanismos de salida.

**Tema 7.-** Estructura legal de la empresa. Contratos. Aspectos laborales. Protección a la propiedad intelectual. Aspectos impositivos.

### **III.- Bibliografía**

VAINRUB Roberto. Convertir sueños en realidades. Una guía para emprendedores: Ediciones IESA. Caracas 2003.

COPELAND, Tom y KOLLER Tim. Valuation – Measuring and Managing the Value of Companies. Edit. John Willey and Sons. NY 1990

DAMODARAN Aswath. Investmment Valuation: tools and techniques for determining the value of any asset. Edit Wiley. NY 2002

BREALEY, Richard y Myers Stewart. Principios de Finanzas Corporativas. Mc Graw Hill. NY 2002

**Nota:** Existen numerosas páginas web con datos para la preparación de planes de negocios y para la obtención de estadísticas que pueden ser relevantes en la determinación del segmento de mercado objetivo