

**UNIVERSIDAD CATÓLICA POPULAR DE RISARALDA  
PROGRAMA DE NEGOCIOS INTERNACIONALES**

ASIGNATURA: CREACIÓN DE EMPRESAS Y GERENCIA DE NEGOCIOS  
SEMESTRE: VIII SEMESTRE  
ÁREA: NEGOCIACIÓN  
PREREQUISITO: NINGUNO  
INTENSIDAD: 3 HORAS SEMANALES  
PROFESOR: ANDRÉS LOBO-GUERRERO Cel.: 300-6090106

### **I. JUSTIFICACIÓN**

La situación de los países en vías de desarrollo se podrá mejorar en la medida en que aumente el empleo. Las crisis económicas de las grandes compañías del mundo han dejado claro que las economías se mueven gracias a los aportes de los micros, pequeños y medianos empresarios.

Así mismo, los países del primer mundo han demostrado que su desarrollo se ha dado no solo a través de la ciudad capital sino a través de las regiones que lo componen. Es así como Colombia se debe desarrollar a partir de las diferentes ciudades intermedias y de esta manera incentivar la descentralización de la economía.

En este orden de ideas, la creación de empresas es fundamental para el mejoramiento de la calidad de vida de los colombianos. En la medida en que se formen más empresas que generen más polos de desarrollo, todos los colombianos tendrán mejores ingresos y una mejor calidad de vida.

### **II. OBJETIVOS GENERALES**

El enfoque del curso es desarrollar en los estudiantes la idea sistemática del pensamiento de empresario, de tal forma que se creen oportunidades desarrollables exitosamente. La descripción del entorno internacional y su comprensión, los factores determinantes de la internacionalización de la empresa propia, el proceso de internacionalización de la empresa y sus estrategias son la base fundamental para desarrollar empresarismo entre los estudiantes.

### **III. OBJETIVOS ESPECÍFICOS**

- Desarrollar en el estudiante la habilidad para reconocer y evaluar oportunidades exitosas
- Permitir que adquiera habilidades y aptitudes emprendedoras con mentalidad internacional
- Generar la capacidad de analizar los factores financieros involucrados en un negocio
- Permitir que conozca cuáles son las opciones de financiación de los negocios y qué estrategias se deben seguir
- Entender las dificultades de iniciar una empresa, las distintas etapas de crecimiento y las tareas que se deben implementar para mantenerse en el tiempo

### **IV. METODOLOGÍA**

Cada una de las sesiones de clase tendrá cuatro componentes que se desarrollarán de forma independiente. Mediante esta metodología se pretende que la asignatura se desarrolle en un contexto teórico y práctico. A continuación se explican cada uno de los componentes:

1. Análisis de la noticia de la semana  
En este espacio, se discutirá alguna de las noticias de la semana enmarcándola dentro del contexto internacional y cómo puede llegar a afectar el normal desarrollo de las empresas.
2. Teoría  
Se abordarán, de forma secuencial, cada uno de los contenidos temáticos
3. Plan de Negocios para  
Los alumnos conformarán grupos de 3 o 4 estudiantes al inicio del semestre. Cada grupo deberá identificar un producto o servicio para importar/exportar hacia/desde Colombia. Será responsabilidad de cada grupo desarrollar un completo Plan de Negocios que termine por indicar la viabilidad del negocio.
4. Invitado Especial (ocasional, dependiendo del tema)  
De forma ocasional y dependiendo del tema que se esté tratando en la clase, se invitarán a empresarios o expertos en el tema para que los alumnos puedan compartir con ellos sus experiencias.

## V. EVALUACIÓN

Exámenes cortos:	25%
Plan de Negocios:	25%
Exposición Oral:	25%
Examen Final:	25%

## VI. CONTENIDO TEMÁTICO

### A. Temas a cubrir de forma teórica a lo largo del semestre

1. Ser Empresario... una opción de vida
2. Plan de Negocios; Qué es y para qué sirve  
Lectura: *Cómo confeccionar un excelente plan de negocios.*  
Libro: Creando Empresa. La Iniciativa Emprendedora
3. Trámites para crear una empresa  
Lectura: *Cómo elaboran los emprendedores estrategias que funcionan.*  
Libro: Creando Empresa La Iniciativa Emprendedora
4. Tipos de Sociedades  
Lectura: *Las preguntas que todo emprendedor debe responder.*  
Libro: Creando Empresa La Iniciativa Emprendedora
5. Tipos de Empresa; Micro, Pequeña, Mediana y Grande empresa  
Lectura: *Hitos para la planificación exitosa de empresas de riesgo.*  
Libro: Creando Empresa La Iniciativa Emprendedora
6. Empresas familiares y Protocolos de familia
7. Gestión de costos, Política de fijación de precios y Distribución Física Internacional
8. Fuentes de Financiación; Bancarias y No Bancarias  
Lectura: *¿Cuánto dinero necesita su nueva empresa de riesgo?*  
Libro: Creando Empresa La Iniciativa Emprendedora
9. Negociación con inversionistas  
Lectura: *Estrategia y táctica analizadas por un inversionista de capital riesgo.*  
Libro: Creando Empresa La Iniciativa Emprendedora
10. Juntas Directivas de las Empresas  
Lectura: *Financiación autogenerada: el arte de las empresas de nueva creación.*  
Libro: Creando Empresa La Iniciativa Emprendedora
11. Gobierno Corporativo y Códigos de Buen Gobierno

### B. Temas que se deben desarrollar en el Plan de Negocios

1. Resumen Ejecutivo
2. Producto / Servicio

3. Plan Comercial
4. Sistema de Negocios y Organización
5. Equipos de Trabajo
6. Plan de Implantación
7. Financiación
8. Riesgos

## VII. BIBLIOGRAFÍA

1. COLLINS, James C., PORRAS, Jerry I. **BUILD TO LAST, SUCCESSFUL HABITS OF VISIONARY COMPANIES**. Harper Collins Publisher, Inc. New York. 1997
2. BHIDE, Amar, SAHLMAN, William, BLOCK, Zenas, y otros. **CREANDO EMPRESA: LA INICIATIVA EMPRENDEDORA**. Ediciones Deusto. Bilbao. 1999
3. GENESCÀ, Enric. **Creación De Empresas = Entrepreneurship**. Universidad Autónoma de Barcelona. 2003.
4. DERAS QUIÑONES, Adolfo. **Administración De Pequeñas Empresas : Un Enfoque Emprendedor**. Thomson, 2007
5. FLÓREZ ANDRADE, Julio. **Cómo Crear Y Dirigir La Nueva Empresa**. Ecoe ediciones, 2007
6. BALLI MORALES, Basillio. **Creación De Empresas** [Videodisco Digital]
7. VARELA V., Rodrigo. **Innovación Empresarial : Arte Y Ciencia En La Creación De Empresas**. Pearson Educación, 2008