



Universidad Mariano Gálvez de Guatemala

Facultad de Ingeniería en Sistemas de Información y Ciencias de la Computación

PROGRAMA DE: EMPRENDEDORES DE NEGOCIOS, COD. 090023

Pre-requisito: Ninguno

Ciclo 05 Semestre 01 Año 2018

Créditos: 5

I. Justificación:

Es importante cultivar en los alumnos el impulso, creatividad y la acción del emprendimiento en todas las áreas de la vida, pero especialmente en el área de los negocios y la economía de una manera ética y responsable basados en principios valores correctos, con el fin de apoyar el desarrollo de la economía y nivel de vida de su comunidad, sociedad y país.

Es necesario que el alumno sea emprendedor, pero para eso es importante enseñar que el ser emprendedor no es solo cuestión de actitud, el ser emprendedor es una forma de pensar, hablar y actuar es un estilo de vida. Y esto ayudara a crear empresas, fuentes de empleo y a contribuir con la economía de su sociedad y así ser un agente productivo y diferenciador productivo que contribuya al desarrollo de su país.

II. Objetivos del curso y resultados:

- Sembrar y motivar en el estudiante la formar correcta de construir su propia empresa en el área de la tecnología.
- Motivar al estudiante para que vea en las necesidades y problemas oportunidades de poder buscar soluciones a las mismas a través de un espíritu emprendedor.
- Desarrollar nuevas ideas y formas de solucionar problemas mediante software y hardware.

Resultados esperados del curso

Al final de este curso, los estudiantes podrán: conocer la mayoría de aspectos legales en nuestro país así como técnicas importantes que se deben tomar en cuenta para la creación de una empresa, negocio o idea que quieran emprender e iniciar. Así mismo el estudiante podrá medir los riesgos y todo lo relacionado que conlleva el emprender un negocio o la creación de una empresa, como también aspectos importantes de las finanzas y las bases de la administración de las mismas.

III. Prerequisito

Ninguno

IV. Formato y Procedimientos:

La estructura del curso se basara en sobre partes definidas así:

- Los emprendedores y la iniciativa emprendedora: el emprendimiento se ha convertido en una realidad común en la sociedad actual, tanto para desempleados como para personas que buscan su primer empleo o para experimentados directivos y ejecutivos. Para alcanzar el éxito en el emprendimiento no es suficiente con tener una buena idea, sino que la capacidad de ejecución es indispensable.
- La gestión para emprendedores y de una nueva empresa: al igual que en cualquier otra empresa,

el emprendedor, como propietario y gerente, es el responsable de todos los procesos de gestión. Esta actividad es más compleja, si cabe, en caso del emprendedor ya que, en muchas ocasiones, no dispondrá de ayuda profesional para ello.

- **Diferenciador del emprendedor:** en esta tercera parte entraremos en aspectos singulares y de especial interés para un emprendedor respecto de cualquier otro empresario.

Las clases se llevarán a cabo de una manera magistral y participativa en donde se impartirán en su mayoría serán de una manera magistral juntamente con mesas redondas y temas de discusión como también habrán comprobaciones de lecturas todas las semanas de los libros que tengan como metas leer durante el curso los cuales serán como mínimo dos.

Se espera de los estudiantes un interés genuino y la motivación por la lectura debido a lo práctico interesante y útil del curso como a los temas que se discutirán cada semana.

En este curso será de suma importancia la asistencias como mínimo un 80% como lo requiere la universidad así como incentivando de distintas formas a todas aquellas personas que participen o compartan de lo que piensan y sus respectivas opiniones durante todas las clases.

V. Requerimientos del Curso:

- Cumplimiento total de todas las tareas que se dejen en el curso.
- Asistencia requerida por la universidad.
- Utilización de la plataforma Moodle,
- Exposiciones asignadas
- Presentación de todos los resúmenes de los libros de lectura.

VI. Ponderación del Curso: Notas o punteos para las diferentes actividades del curso:

1. Evaluación Parcial: 10pts.
2. Evaluación Parcial: 20pts.
3. Tareas y resúmenes: 10pts.
4. Presentaciones: 5pts
6. Asistencia y participación: 5pts.
5. Proyecto: 35pts

VII. Integridad Académica

Se espera que cada estudiante en éste curso, cumpla y esté al tanto de la Ley de Derecho de Autor y Derechos Conexos de Guatemala (Dto. 33-98 del Congreso de la República de Guatemala), demuestre honestidad y ética. Cualquier trabajo presentado por un estudiante en éste curso para obtener créditos académicos será de la autoría del estudiante. En caso de ser trabajos en grupo, debe ser propio de los estudiantes integrantes del grupo. En los casos en que se deban hacer referencias a artículos o citas de otros autores, deberán ser reconocidos e indicados correctamente en los trabajos, siguiendo los estándares de la APA (American Psychological Association).

En caso de producirse una copia, tanto el estudiante que copia el trabajo de otro estudiante y el estudiante que dio el material que se va a copiar, recibirán automáticamente un cero en la nota del trabajo correspondiente.

Durante las evaluaciones, cada estudiante debe hacer su propio trabajo. Hablar o discutir, no está permitido la durante las evaluaciones, ni tampoco puede comparar documentos, copiar de los demás, o colaborar de una u otra manera. Cualquier comportamiento de este tipo durante las evaluaciones resultará en la anulación de la prueba, y puede conducir a un fallo del curso y las medidas disciplinarias por parte de la universidad.

VIII. Programación tentativa del curso:

Semana	Fechas	Indicadores de logro	Temas/Contenidos	Actividades sugeridas	Bibliografía	Recursos a utilizar
--------	--------	----------------------	------------------	-----------------------	--------------	---------------------

1	4/2/2017	Generación de ideas 1.2 Introducción 1.3 ¿Qué es la creatividad? 1.4 Creatividad e innovación	Generación de ideas 1.2 Introducción 1.3 ¿Qué es la creatividad? 1.4 Creatividad e innovación	Presentación del Curso, Formación de los grupos de trabajo, Evaluación de conocimientos básicos del curso, Detalle de requerimiento de Proyectos		Presentación en PowerPoint® Material de Lectura
2	11/2/2017	1.5 La gestión empresarial: cómo innovar constantemente 1.6 Técnicas y metodologías de creatividad 1.7 Resumen de contenidos	1.5 La gestión empresarial: cómo innovar constantemente 1.6 Técnicas y metodologías de creatividad 1.7 Resumen de contenidos	Discusión Liderazgo y ejercicios		Casos de estudio Mesas redondas
3	18/2/2017	2.0 Modelos estratégicos en el desarrollo emprendedor 2.1 Introducción 2.2 El liderazgo: definición	2.0 Modelos estratégicos en el desarrollo emprendedor 2.1 Introducción 2.2 El liderazgo: definición	Discusión del Tema /Desarrollo de Visión y metas		Comprobación de lectura Exposiciones Videos
	25/2/2017	2.3 Componentes del liderazgo 2.4 Enfoques de liderazgo 2.5 Liderazgo transaccional y transformacional	2.3 Componentes del liderazgo 2.4 Enfoques de liderazgo 2.5 Liderazgo transaccional y transformacional	Mesa Redonda / Lluvia de Ideas /		Presentación en PowerPoint® Material de Lectura
	4/3/2017	2.6 Modelo práctico de liderazgo EJERCICIOS 2 SOLUCIONES 2.7 Resumen de contenidos 3.0 La planificación de los proyectos empresariales	2.6 Modelo práctico de liderazgo EJERCICIOS 2 SOLUCIONES 2.7 Resumen de contenidos 3.0 La planificación de los proyectos empresariales	Discusión del Tema /Desarrollo de Visión y metas		Casos de estudio Mesas redondas
	11/3/2017	3.1 Introducción 3.2 Claves de la planificación y control de proyectos 3.3 Visión general de los proyectos empresariales	3.1 Introducción 3.2 Claves de la planificación y control de proyectos 3.3 Visión general de los proyectos empresariales	Discusión del Tema /Desarrollo de Visión y metas		Comprobación de lectura Exposiciones Videos
	25/3/2017	3.4 Definición negocio. La idea de negocio 3.5 Visión y metas principales 3.6 Filosofía corporativa	3.4 Definición negocio. La idea de negocio 3.5 Visión y metas principales 3.6 Filosofía corporativa	Discusión Liderazgo y ejercicios		Presentación en PowerPoint® Material de Lectura
	1/4/2017	3.7 El manejo corporativo y la estrategia 3.8 Resumen de contenidos	3.7 El manejo corporativo y la estrategia 3.8 Resumen de contenidos	Discusión del Tema /Desarrollo de Visión y metas		Casos de estudio Mesas redondas

8/4/2017	4.0 La gestión de nuevos proyectos empresariales 4.1 Introducción 4.2 Herramientas para la toma de decisiones. Síntesis del análisis de previabilidad	4.0 La gestión de nuevos proyectos empresariales 4.1 Introducción 4.2 Herramientas para la toma de decisiones. Síntesis del análisis de previabilidad	Mesa Redonda / Lluvia de Ideas /		Comprobación de lectura Exposiciones Videos
22/4/2017	4.3 Diseño de viabilidad 4.4 Resumen de contenidos	4.3 Diseño de viabilidad 4.4 Resumen de contenidos	Discusión del Tema /Desarrollo de Visión y metas		Presentación en PowerPoint® Material de Lectura
29/4/2017	5.0 Fuentes de financiación para el emprendedor 5.1 Introducción	5.0 Fuentes de financiación para el emprendedor 5.1 Introducción	Discusión Liderazgo y ejercicios		Casos de estudio Mesas redondas
13/5/2017	5.2 El plan financiero de la empresa 5.3 Problemas de financiación para emprendedores: pymes	5.2 El plan financiero de la empresa 5.3 Problemas de financiación para emprendedores: pymes	Discusión del Tema /Desarrollo de Visión y metas		Comprobación de lectura Exposiciones Videos
20/5/2017	5.4 Soluciones: de las sociedades a la búsqueda de socios	5.4 Soluciones: de las sociedades a la búsqueda de socios	Mesa Redonda / Lluvia de Ideas /		Casos de estudio Mesas redondas
27/5/2017	5.4 Soluciones: de las sociedades a la búsqueda de socios 5.5 Resumen de contenidos	5.4 Soluciones: de las sociedades a la búsqueda de socios 5.5 Resumen de contenidos	Discusión del Tema /Desarrollo de Visión y metas		Comprobación de lectura Exposiciones Videos

IX. Bibliografía del Curso

1. *Amaru Maximiliano, Antonio Cesar. (2008). Administración Para Emprendedores de Negocios (1ra. Ed.). México: Editorial Pearson Prentice Hall.*
2. *Kawasaky, Guy. (2006). El Arte de Empezar (1ra. Ed.). España: Ediciones Kantolla S.I.*
3. *Kotler, Philip & Armstrong, Gary. 2007. Marketing Versión Para Latinoamérica (1ra. Ed.). México: Editorial Pearson Prentice Hall.*
4. *Ries, Al & Trout, Jack (2006). Guerra de la Mercadotecnia (1ra. Ed.). Editorial McGraw Hill.*