



**FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN**

Asignatura: *DESARROLLO EMPRESARIAL*

Código: 7A0300

**1. DATOS GENERALES**

- 1.1. DEPARTAMENTO : Gestión Empresarial
- 1.2. ESCUELA PROFESIONAL : Administración Privada
- 1.3. ESPECIALIDAD : Administración de Empresas
- 1.4. NOMBRE DE LA CARRERA : Licenciado en Administración c/ mención en Administración de Empresas
- 1.5. CICLO DE ESTUDIOS : Octavo Ciclo
- 1.6. CRÉDITOS : 3
- 1.7. ÁREA DE LA ASIGNATURA : Administración
- 1.8. CONDICIÓN : Obligatoria
- 1.9. PRE-REQUISITO : Desarrollo de habilidad gerencial
- 1.10. HORAS DE CLASE SEMANAL : 04 ( Teoría 02) ( Práctica 02)
- 1.11. HORAS DE CLASE TOTAL : 68
- 1.12. PROFESOR RESPONSABLE : Seferino Mendoza Valle
- 1.13. AÑO LECTIVO ACADÉMICO : 2008 - II

**2. SUMILLA**

Generación de idea de negocios. Presentación de ideas de negocios análisis y discusión. Plan de negocios: Estructura e importancia. Análisis del entorno y del sector. Diseño del estudio, sondeo o investigación de mercado. Estimación de la demanda y plan de operaciones. El plan de mercadotecnia. Costos, contabilidad y tributos. Evaluación financiera ¿Cómo buscar financiamiento? ¿Cómo realizar la presentación de la sustentación?

**3. OBJETIVO GENERAL**

Desarrollar en el alumno habilidades creativas e innovadoras así como su capacidad para integrar los conocimientos adquiridos a lo largo de su carrera en la universidad, a través de la elaboración y sustentación de un plan de negocios.

**4. APORTE DE LA ASIGNATURA AL PERFIL PROFESIONAL**

El desarrollo empresarial, concebido como la gestión de un plan de negocios, contribuirá a potenciar las capacidades de los alumnos de administración de empresas para que fortalezcan su espíritu emprendedor, desarrollando habilidades creativas e innovadoras para visionar y ejecutar planes de negocios.

**5. ORGANIZACIÓN DE LAS UNIDADES DE APRENDIZAJE**

UNIDAD	DENOMINACIÓN	HORAS
I	Ideas de Negocios	08
II	Planeamiento Estratégico	12
III	Plan de Operaciones	14
	<b>Examen Parcial</b>	<b>02</b>
IV	Plan de Mercadotecnia	12
V	Contabilidad y Finanzas	14
	<b>Examen Final</b>	<b>02</b>
	<b>Examen Sustitutorio y Aplazados</b>	<b>04</b>
	<b>TOTAL DE HORAS</b>	<b>68</b>

**6. PROGRAMACIÓN DE LAS UNIDADES DE APRENDIZAJE**

**UNIDAD I : IDEA DE NEGOCIOS**

## **PRIMERA SEMANA**

- Primera Sesión** : Proceso para formar nuevas empresas.  
**Objetivo Específico** : Conocer y aplicar las técnicas y procedimientos para identificar y evaluar ideas de negocios  
**Bibliografía** : Franco Concha, P. Planes de negocio: Una metodología alternativa  
**Actividad** : Exposición y Diálogo
- Segunda Sesión** : Definición del Negocio.  
**Objetivo Específico** : Aplicar las metodologías apropiadas para definir el negocio  
**Bibliografía** : Franco Concha, P. Planes de negocio: Una metodología alternativa.  
**Actividad** : Exposición y Diálogo

## **SEGUNDA SEMANA**

- Tercera Sesión** : Concepto e importancia del Plan de negocios  
**Objetivo Específico** : Proporcionar los conocimientos fundamentales sobre negocio  
**Bibliografía** : Lambing, Peggy, Kuehl, Charles. Empresarios pequeños y medianos  
**Actividad** : Clase Expositiva – participativa
- Cuarta Sesión** : Negocios Familiares  
**Objetivo Específico** : Puntualizar la importancia de emprender la creación de pequeñas empresas proveedoras.  
**Bibliografía** : Lambing, Peggy, Kuehl, Charles. Empresarios pequeños y medianos  
**Actividad** : Exposición, diálogo y práctica

## **UNIDAD II : PLANEAMIENTO ESTRATÉGICO**

### **TERCERA SEMANA**

- Primera Sesión** : Estructura del Plan de Negocios  
**Objetivo Específico** : Conocer y aplicar la de la estructura de un plan de negocios  
**Bibliografía** : Franco Concha, P. Planes de negocio: Una metodología alternativa  
**Actividad** : Exposición, diálogo y práctica
- Segunda Sesión** : Visión y Misión  
**Objetivo Específico** : Conocer y aplicar los conocimientos relativos a la visión y misión del Plan  
**Bibliografía** : Franco Concha, P. Planes de negocio: Una metodología alternativa  
**Actividad** : Exposición, diálogo y práctica

### **CUARTA SEMANA**

- Tercera Sesión** : Objetivos Organizacionales  
**Objetivo Específico** : Aplicar los conocimientos en la formulación de estrategias  
**Bibliografía** : Franco Concha, P. Planes de negocio: Una metodología alternativa  
**Actividad** : Exposición, diálogo y práctica
- Cuarta Sesión** : Análisis FORD  
**Objetivo Específico** : Aplicar los conocimientos para determinar las fortalezas, debilidades, oportunidades y riesgos

- Bibliografía** : Franco Concha, P. Planes de negocio: Una metodología alternativa  
**Actividad** : Exposición, diálogo y práctica

#### **QUINTA SEMANA**

- Quinta Sesión** : Estrategias  
**Objetivo Específico** : Comprender y aplicar las formulación de estrategias  
**Bibliografía** : Franco Concha, P. Planes de negocio: Una metodología alternativa  
**Actividad** : Exposición, diálogo y práctica

- Sexta Sesión** : Caso Práctico  
**Objetivo Específico** : Ejercitar las habilidades intelectuales en uso de las estrategias  
**Bibliografía** : Franco Concha, P. Planes de negocio: Una metodología alternativa  
**Actividad** : Exposición, diálogo y práctica

#### **UNIDAD III : PLAN DE OPERACIONES**

#### **SEXTA SEMANA**

- Primera Sesión** : Diseño del sistema de comercialización  
**Objetivo Específico** : Conocer la metodología para diseñar las operaciones de Comercialización.  
**Bibliografía** : Borelo Antonio. El Plan de Negocios.  
**Actividad** : Exposición y diálogo

- Segunda Sesión** : Estudio técnico: Diseño de productos. Localización comercial  
**Objetivo Específico** : Determinar los procesos técnicos del diseño de producto y de la ubicación del negocios.  
**Bibliografía** : Borelo Antonio. El Plan de Negocios.  
**Actividad** : Exposición y diálogo

#### **SÉTIMA SEMANA**

- Tercera Sesión** : Instalaciones en la producción  
**Objetivo Específico** : Determinar los equipos, maquinarias e instalaciones requeridas por el negocios.  
**Bibliografía** : Borelo Antonio. El Plan de Negocios.  
**Actividad** : Exposición y diálogo

- Cuarta Sesión** : El Proceso de Producción  
**Objetivo Específico** : Determinar las fases que comprende el proceso de de bienes y/o Servicios del negocio  
**Bibliografía** : Borelo Antonio. El Plan de Negocios.  
**Actividad** : Exposición y diálogo

#### **OCTAVA SEMANA**

- Quinta Sesión** : Disposición de planta  
**Objetivo Específico** : Aplicar los conocimientos de Lay out de planta  
**Bibliografía** : Borelo Antonio. El Plan de Negocios.  
**Actividad** : Exposición y diálogo

- Sexta Sesión** : **EXAMEN PARCIAL**

## NOVENA SEMANA

- Sétima Sesión** : Disposición de planta  
**Objetivo Específico** : Aplicar los conocimientos de Lay out de planta  
**Bibliografía** : Borelo Antonio. El Plan de Negocios.  
**Actividad** : Exposición y diálogo
- Octava Sesión** : Caso Práctico  
**Objetivo Específico** : Fortalecer A través de un caso práctico los conocimientos de un plan operativo  
**Bibliografía** : Borelo Antonio. El Plan de Negocios  
**Actividad** : Trabajo grupal

## UNIDAD IV : PLAN DE MERCADOTECNIA

### DÉCIMA SEMANA

- Primera Sesión** : Objetivos de la mercadotecnia-mercado objetivo y perfil del consumidor.  
**Objetivo Específico** : Conocer y aplicar los objetivos de un plan de mercadotecnia  
**Bibliografía** : Franco Concha, P. Planes de negocio: Una metodología alternativa  
**Actividad** : Exposición y diálogo
- Segunda Sesión** : Mezcla de Mercadotecnia  
**Objetivo Específico** : Conocer y aplicar los conocimientos y técnicas de la mezcla de mercadotecnia.  
**Bibliografía** : Franco Concha, P. Planes de negocio: Una metodología alternativa  
**Actividad** : Exposición y diálogo

### DÉCIMA PRIMERA SEMANA

- Tercera Sesión** : Pociónamiento, producto y plazo  
**Objetivo Específico** : Desarrollar los aspectos de la mezcla de mercadotecnia  
**Bibliografía** : Franco Concha, P. Planes de negocio: Una metodología alternativa  
**Actividad** : Exposición y diálogo
- Cuarta Sesión** : Precio y Promoción  
**Objetivo Específico** : Desarrollar los aspectos de la mezcla de mercadotecnia  
**Bibliografía** : Franco Concha, P. Planes de negocio: Una metodología alternativa  
**Actividad** : Exposición y diálogo

### DÉCIMA SEGUNDA SEMANA

- Quinta Sesión** : La relaciones Públicas  
**Objetivo Específico** : Colocar una imagen favorable del negocio  
**Bibliografía** : Lambing, Peggy, Kuehl, Charles. Empresarios pequeños y medianos  
**Actividad** : Exposición y diálogo
- Sexta Sesión** : La relaciones Públicas  
**Objetivo Específico** : Colocar una imagen favorable del negocio  
**Bibliografía** : Lambing, Peggy, Kuehl, Charles. Empresarios pequeños y medianos

**Actividad** : Exposición y diálogo

## **UNIDAD V : CONTABILIDAD Y FINANZAS**

### **DECIMA TERCERA SEMANA**

**Primera Sesión** : Desarrollo del plan financiero del negocio y proyecciones de la inversión inicial

**Objetivo Específico** : Aplicar los conocimientos de un plan financiero

**Bibliografía** : Lambing, Peggy, Kuehl, Charles. Empresarios pequeños y medianos

**Actividad** : Exposición y diálogo

**Segunda Sesión** : Proyección de Ventas

**Objetivo Específico** : Aplicar los conocimientos de la proyección de ventas

**Bibliografía** : Franco Concha, P. Planes de negocio: Una metodología alternativa

**Actividad** : Exposición y diálogo

### **DÉCIMA CUARTA SEMANA**

**Tercera Sesión** : Costos Operativos

**Objetivo Específico** : Determinar los procedimientos para los costos operativos del negocio

**Bibliografía** : Lambing, Peggy, Kuehl, Charles. Empresarios pequeños y mediano

**Actividad** : Exposición y diálogo

**Cuarta Sesión** : Caso de Estudio

**Objetivo Específico** : Fortalecer a través de un caso de estudio los conocimientos del costo operativo.

**Bibliografía** : Lambing, Peggy, Kuehl, Charles. Empresarios pequeños y mediano

### **DÉCIMA QUINTA SEMANA**

**Quinta Sesión** : Estructura del Financiamiento

**Objetivo Específico** : Conocer como se determina la conformación del financiamiento del negocio

**Bibliografía** : Lambing, Peggy, Kuehl, Charles. Empresarios pequeños y medianos

**Actividad** : Exposición y diálogo

**Sexta Sesión** : Financiamiento del capital del negocio

**Objetivo Específico** : Conocer como se determina la conformación del financiamiento del negocio

**Bibliografía** : Lambing, Peggy, Kuehl, Charles. Empresarios pequeños y medianos

**Actividad** : Exposición y diálogo

### **DÉCIMA SEXTA SESIÓN**

**Sétima Sesión** : Financiamiento del capital del negocio

**Objetivo Específico** : Conocer como se determina la conformación del financiamiento del negocio

**Bibliografía** : Lambing, Peggy, Kuehl, Charles. Empresarios pequeños y medianos

**Actividad** : Exposición y diálogo

**Octava Sesión**  
**EXAMEN FINAL**

**DÉCIMA SÉTIMA SEMANA**  
**EXAMENES SUSTITUTORIOS**  
**EXAMEN APLAZADOS**

**7. ESTRATEGIAS METODOLOGICAS**

**7.1 Métodos:** El desarrollo de la asignatura es de carácter formativo y se aplicará la exposición y dialogo participativo, motivando a los estudiantes al intercambio de información y experiencias sobre el tema. Se asignará trabajo de investigación para ser desarrollado en grupo.

**7.2 Técnicas:** Mesa redonda, trabajos en grupo

**7.3 Medios Didácticos:** Uso de multimedia, retroproyector, uso de audiovisuales empresariales.

**8 EVALUACIÓN**

**8.2 Técnicas**

- La evaluación formativa: Tiene propósitos correctivos y de retroalimentación, no está sujeta a calificación, solo es referencial. Entre los instrumentos a utilizarse están: pruebas de exploración, la auto evaluación, las intervenciones.
- La evaluación sumativa: Tiene fines de promoción de los estudiantes y en tal sentido es objeto de calificación en la escala vigesimal.

**8.3 Instrumentos**

- Prácticas calificadas, exámenes parciales
- Exposición de los trabajos de investigación
- Registro de asistencia a clases

**8.4 Criterios**

- Se tomará en cuenta: el nivel de conocimiento, la iniciativa, la profundidad de la investigación del tema, la puntualidad

**8.5 Aspectos**

- Información implementada de las tendencias modernas de la administración en las empresas peruanas.

**9. BIBLIOGRAFÍA GENERAL**

- Daft R. Administracion 2002. Thompson. México
- Robbins S. y Coulter M. Administración. 2005. Pearson Educación. México
- Robles G. Administración: Un enfoque interdisciplinario. 2000. Addison Wesley Longman. México.
- León O. Tomar decisiones difíciles. 2001. Mac Graw Hill. España.
- López M. Análisis y adopción de decisiones. 1995. Pirámide. Madrid
- Schermerhorn: Administración.2003. Limusa. México
- Samuelson M. Economía. 2005. Prentice Hall. Colombia
- Davis. F. Administración Estratégica. 2001. Prentice Hall. México.
- Lorino Philippe. Control de gestión estratégica. 1993. Marcombo S.A. España
- Fleitman J. Evaluación integral. 1995. Mac Graw Hill. México.
- Arens A. y Loebbecke J. Auditoria Un enfoque integral. 1996. Prentice Hall. Hispanoamericana. México.
- Nicholson W. Teoría Microeconómica. Principios básicos y aplicaciones. Mc. Graw. Chile.
- Fernández J. Microeconomía Tomo II – II. Universidad del Pacifico. 2000. Perú