

UNIVERSIDAD INTERAMERICANA DE PUERTO RICO
RECINTO DE GUAYAMA
BACHILLERATO EN ADMINISTRACION DE EMPRESAS
EN DESARROLLO EMPRESARIAL Y GERENCIAL

PRONTUARIO

- I. TITULO DEL CURSO: : Fundamentos de Empresarismo
- Código y Número : EMPO (ENTR) 2200
- Créditos: : Tres (3)

II. DESCRIPCIÓN

Estudio integrador de las empresas con énfasis en los siguientes temas: sus principios básicos, su proceso de formación o adquisición de empresas y la identificación de oportunidades empresariales en el mundo real.

III. OBJETIVOS TERMINALES Y CAPACITANTES

Al finalizar las unidades de estudio los estudiantes podrán:

1. Identificar los fundamentos del empresarismo
 - 1.1 Discutir el origen histórico del empresarismo.
 - 1.2 Definir lo que entiende por empresarismo.
 - 1.3 Explicar los fundamentos del empresarismo.
2. Examinar el empresarismo en la actualidad.
 - 2.1 Estudiar el empresarismo actual a nivel nacional y global.
 - 2.2 Explicar la importancia del empresarismo en la organización actual.
 - 2.3 Explicar el proceso empresarial.
3. Delinear las destrezas necesarias para ser un empresario exitoso.
 - 3.1 Definir qué es empresario.
 - 3.2 Identificar las características del empresario.
 - 3.3 Reconocer la importancia del pensamiento crítico en un empresario.
 - 3.4 Explicar la diferencia entre empresario y administrador.
 - 3.5 Identificar las ventajas y desventajas de ser empresario.
4. Describir el comportamiento necesario para ser un empresario exitoso.
 - 4.1 Identificar los factores que motiva al emprendedor.
 - 4.2 Explicar la importancia de comportarse como empresario y administrador.
 - 4.3 Reconocer la importancia de la ética y la responsabilidad social.

- 5 Describir el proceso de formación de nuevas empresas.
 - 5.2 Utilizar diferentes enfoques para generar ideas.
 - 5.3 Identificar el proceso para identificar ideas.
 - 5.4 Utilizar diferentes enfoques para identificar ideas.
 - 5.5 Identificar los requisitos legales para iniciar un negocio (permisos, endosos, licencias, seguros, etc.)
 - 5.6 Identificar las fuentes de financiamiento.
 - 5.7 Identificar las ventajas y desventajas de adquirir una empresa.
 - 5.8 Explicar cómo encontrar el negocio.
 - 5.9 Definir el proceso de negociación en la adquisición del negocio.

- 6 Explicar el proceso de adquisición de una empresa existente.
 - 6.1 Identificar las ventajas y desventajas de adquirir una empresa.
 - 6.2 Explicar cómo encontrar el negocio.
 - 6.3 Determinar el precio del negocio.
 - 6.4 Definir el plan de negocio y su importancia.
 - 6.5 Identificar las formas y fuentes de financiamientos.
 - 6.6 Describir en forma oral y escrita la formación y adquisición de una empresa real.

- 7 Identificar oportunidades empresariales en el mundo real.
 - 7.1 Explicar qué es un plan de negocio y su importancia.
 - 7.2 Identificar las diferencias de un plan de negocios para una nueva empresa y un negocio existente.
 - 7.3 Definir los componentes de un plan de negocio.
 - 7.4 Describir la presentación y formato de un plan de negocios.
 - 7.5 Identificar alternativas de negocios en su área de estudios.

- 8 Ilustrar los procesos de la formación o adquisición de una empresa.
 - 8.1 Identificar los elementos a considerarse al emprender un nuevo negocio.
 - 8.2 Explicar los posibles objetivos que se puede lograr al adquirir un negocio existente.
 - 8.3 Identificar las diferentes estrategias de crecimiento: licencia, alianza estratégica, "joint venture", franquicias.

IV. CONTENIDO

Unidad I: Introducción al Empresarismo

- Repaso de Conceptos básicos de la Economía
- Fundamentos de empresarismo
- Origen histórico del empresarismo.

- Definición de Empresarismo.
- El proceso empresarial.

Unidad II: Aspectos fundamentales de un empresario exitoso.

- Definición de Empresario.
- Las características del empresario exitoso
- Importancia del pensamiento crítico en un empresario.
- Diferencia entre empresario y administrador.
- Ventajas y desventajas de ser empresario.
- Factores que motiva al emprendedor.
- La Etica y la Responsabilidad Social.

Unidad III: Proceso de formación de nuevas empresas

- Reconocimiento de las Oportunidades
- Proceso de generación ideas y los diferentes enfoques.
- Proceso para identificar ideas y los diferentes enfoques.
- Los requisitos legales para iniciar un negocio (permisos, endosos, licencias, seguros, etc.)
- Las fuentes de financiamiento.

Unidad IV: Proceso de adquisición de una empresa existente

- Ventajas y desventajas de adquirir una empresa.
- El proceso de negociación en la adquisición del negocio
- El plan de negocio y su importancia.
- Formas y fuentes de financiamientos.

Unidad V: El Plan de negocio

- El plan de negocio y su importancia.
- Plan de negocios para nueva empresa y negocio existente.
- Los componentes de un plan de negocio.
- Estudio de Viabilidad

V. ACTIVIDADES

Estudios independientes
 Discusión formal dirigida
 Informes orales
 Investigaciones
 Organizadores gráficos
 Visitas a negocio y empresas

VI. CRITERIOS DE EVALUACIÓN

Pruebas formales	60%
Informe oral	20%
Asignaciones especiales	20%

Estrategias de “Assessment”

Rúbrica

Diario reflexivo (técnica de “assessment”, CT)

Pruebas de ejecución (CT)

Auto-evaluación (técnica de “assessment”, CT)

“One minute paper” (técnica de “assessment”, CT)

Producción de portafolio (técnica de “assessment”)

Aprendizaje cooperativo (técnica de “assessment”, CT)

Resumir en una oración (técnica de “assessment”)

Resumir en una palabra (técnica de “assessment”)

Aplicación inductiva de los conceptos y trabajos de practica y la solución de situaciones de la vida real (técnica de “assessment”, CT)

Aplicación inductiva de los conceptos de la pareja (CT)

Reflexiones semanales sobre el proceso de la enseñanza (CT)

Trabajos en equipos (CT)

Evaluación de los pares (técnica de “assessment”, CT)

Identificación de metas personales y expectativas (técnica de “assessment”)

Torbellino de ideas, desempeño de roles, simulaciones (CT)

VII. RECURSOS EDUCATIVOS

Libros de texto

Agenda empresarial. (2004). U.S. Small Business Administration.

Rodrigo V. (2006). *Entrepreneurship & Small Business Management.* McGraw Hill, Glencoe.

Baron, R. , Scout & Shane, A. (2005). *Entrepreneurship: A process perspective.* Canada: Thomson/South Western

VIII. BIBLIOGRAFÍA

Libros

Allen, K. R., (2005). *Launching new ventures an entrepreneurial approach*. (2nd Ed.). Houghton Mifflin.

Baringer, B. R., & Ireland, R. R. (2006). *Entrepreneurship: successfully launching new ventures*. Pearson, Prentice Hall.

Anzola Rojas, Sérvulo. (2002). *De la idea a tu empresa: Una guía para emprendedores*. México: Limusa.

Kleiner, E., & Abrams, R. (2003). *The Successful Business Plan: Secrets & Strategies*. Prentice Hall.

Rodrigo V. (2001). *Innovación empresarial: Arte y ciencia en la creación de empresas*. (2da. Ed.). Prentice-Hall.

Longenecker, J. G., Moore, C. W., & Petty, J. W. (2005). *Small Business Management: An entrepreneurial emphasis*. (11th Ed.). South Western College Publishing.

Zimmerer, T. W., & Scarborough, N. M. (2005). *Essentials of entrepreneurship and Small Business management*. (4th. Ed.). Englewood.

Lambing, P., & Kuehl, C. R. (2000). *Entrepreneurship*. (2nd Ed.). Prentice Hall.

Rue, L. W. (2000). *Management: Skills and applications*. (8th. Ed.). Boston: Irwin/McGraw Hill.

Austin, J. E. (2000). *The collaboration challenge: How nonprofits and business succeed through strategic alliances*. San Francisco, CA.: Jossey–Bass Publishers.

Cómo iniciar, desarrollar y administrar un negocio pequeño en Puerto Rico. (2002).

Echevarría, R. (2000). *La empresa emergente, la confianza y los desafíos de la transformación*. (1ra. Ed.). Buenos Aires: Gránica.