



Pontificia Universidad
JAVERIANA
Bogotá

CREACIÓN DE EMPRESAS

Departamento de Administración

Nivel de formación: Pregrado

Información general de la asignatura

Descripción

El desarrollo empresarial empodera al talento humano e incrementa sus aptitudes al someterlo a entornos de competitividad que le exigen máxima destreza y productividad. Este curso promueve la creación de empresas basadas en el trinomio: innovación, rentabilidad y escalabilidad. Con base en estas premisas los estudiantes desarrollarán capacidades para crear empresas bajo los requerimientos de sostenibilidad y competitividad.

Condiciones

Sin condiciones

Créditos y dedicación horaria

Número de créditos: 4

Número de horas de estudio por semana: 4

Sílabo de la asignatura

Objetivo de formación de la asignatura

OBJETIVO GENERAL

Introducir al estudiante en metodologías y herramientas para el desarrollo de modelos de negocios escalables e innovadores, partiendo del entendimiento de la sociedad, sus necesidades y la forma en que la empresa se convierte en generador de oportunidades y bienestar.

OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Promover la comprensión del ciclo de vida de un emprendimiento bajo modalidad de start up.
- Presentar estrategias de salida disponibles para un emprendimiento.
- Dar a conocer la escalera de financiamiento en emprendimiento Desarrollar un plan de estratégico de desarrollo para el emprendimiento

Resultado de aprendizaje esperado (RAE)

- Reconocer el Ecosistema Empresarial, sus experiencias, gestación, objetivos, impactos y costos.
- Entender el proceso de incubación y de creación de empresa.
- Comprender las características fundamentales del plan estratégico de desarrollo para un emprendimiento.
- Reconocer las fuentes de financiación que requiere la creación de una empresa.

Contenidos temáticos

- Sesión 1

Tema: Presentación de la clase

Bibliografía: Documentos generales de la clase

Trabajo Preparatorio: Se introduce los alcances, actividades y evaluación de la materia.

- Sesiones 2 y 3

Tema: Ciclo de vida organizacional: de emprendimiento a empresa

Bibliografía:

Neck, H. M., Neck, C. P., & Murray, E. L. (2019). Entrepreneurship: The practice and mindset. Sage publications.

Trabajo Preparatorio: Bases conceptuales para distinguir un emprendimiento de una empresa, enfatizando las distintas etapas y rutas que existen para su desarrollo.

- Sesiones 4 y 5

Tema: Exploración de ideas de negocio para su desarrollo en el curso

Bibliografía:

Neck, H. M., Neck, C. P., & Murray, E. L. (2019). *Entrepreneurship: The practice and mindset*. Sage publications.

Trabajo Preparatorio: Exploración inicial de ideas de negocio y plan de validación.

- Sesiones 6 y 7

Tema: Taller: Generación de idea de negocio

Trabajo Preparatorio: Los estudiantes generan y validan una idea de negocio base para el desarrollo del proyecto en el semestre.

- Sesiones 8 y 9

Tema: Presentación de Idea de Negocio

Trabajo Preparatorio: Los estudiantes presentan la idea de negocio que usarán en su equipo para completar el curso. El modelo de negocio debe estar completo y tener al menos validación inicial.

- Sesiones 10, 11 y 12

Tema: Incubación y Aceleración de Emprendimientos

Bibliografía:

O Connor, A., Stam, E., Sussan, F., & Audretsch, D. B. (2018). *Entrepreneurial ecosystems: The foundations of place-based renewal*. *Entrepreneurial ecosystems: Place-based transformations and transitions*, 1-21.

Trabajo Preparatorio: Ecosistema de emprendimiento en Colombia, Latinoamérica y global.

- Sesiones 13, 14 y 15

Tema: Escalera de financiamiento

Bibliografía:

Harnish, V. (2014). *Scaling Up: How a Few Companies Make It... and Why the Rest Don't*. Gazelles, Incorporated.

Financiamiento por deuda

Friends, family and fools

Micromecenazgo

Financiamiento de start-ups: capital semilla, capital de riesgo, mercados de valores

Fondos concursables nacionales e internacionales

Trabajo Preparatorio: Modelos de ingreso basados en los clientes y financiamiento por parte de amigos, familiares y patrocinadores.

- Sesiones 16 y 17

Tema: Financiamiento basado en clientes

Bibliografía:

Mullins, J. (2014). *The Customer-Funded Business: Start, Finance, Or Grow Your Company with Your Customers' Cash*. Wiley.

Trabajo Preparatorio: Reto de creación de clientes y plan de marketing para empresas nacientes.

- Sesiones 18 y 19

Tema: Taller: Plan de marketing
Trabajo Preparatorio: Validación de plan de marketing.
Bibliografía: Kumar, V., Leone, R. P., Aaker, D.

Estrategias pedagógicas

- En equipo de tres o cuatro personas, se realizarán planes de Inversión y financiamiento, Marketing y Legal en el marco de un Plan de desarrollo estratégico.
- Los estudiantes eligen una idea de negocio para desarrollar el proyecto en su equipo, esta deberá ser conceptualizada y validada correctamente por el equipo.
- Se presentará en un primer pitch correspondiente al primer corte. Posteriormente, aprobada la idea, se harán dos pitches del Plan de desarrollo estratégico, acumulativos en su contenido.
- La guía para el desarrollo de éste será One page strategic plan de Verne Harnish.
- El pitch final reflejará el Plan de desarrollo estratégico, incluyendo: Plan de marketing, Plan legal, Plan de inversión y financiamiento.
- Las actividades de clase capturan de manera sumativa los avances parciales del proyecto, así como los talleres, participación y otras actividades de clase.

Evaluación

- Plan de Inversión y financiamiento (30%)
- Plan de Marketing (25%)
- Plan legal (15%)
- Pitch final (20%)
- Actividades de clase(10%)

Recursos bibliográficos

- Harnish, V. (2014). "Scaling Up: How a Few Companies Make It... and Why the Rest Don't." Gazelles, Incorporated.
- Mullins, J. (2014). "The Customer-Funded Business: Start, Finance, Or Grow Your Company with Your Customers' Cash." Wiley.
- Mullins, J. W. (2010). "The New Business Road Test: What Entrepreneurs and Executives Should Do Before Writing a Business Plan." Financial Times Prentice Hall.
- Mullins, J. W., & Komisar, R. (2009). "Getting to Plan B: Breaking Through to a Better Business Model." Harvard Business Press.

- Neck, H. M., Neck, C. P., & Murray, E. L. (2019). "Entrepreneurship: The practice and mindset." Sage publications.

Equipo de expertos que acompañan el proceso

Mónica Ramos Mejía - ramosm.monica@javeriana.edu.co. Departamento de Administración, Pontificia Universidad Javeriana. -.