



FACULTAD DE CIENCIA Y TECNOLOGÍA

ESCUELA DE INGENIERÍA EN MINAS

1. Datos generales

Materia: GERENCIA EMPRESARIAL PARA IEM (OPTATIVA)

Código: CTE0336

Paralelo:

Periodo : Marzo-2017 a Julio-2017

Profesor: ERAZO GARZON LENIN XAVIER

Correo electrónico lerazo@uazuay.edu.ec

Docencia	Práctico	Autónomo:		Total horas
		Sistemas de tutorías	Autónomo	
2				2

Prerrequisitos:

Ninguno

2. Descripción y objetivos de la materia

Gerencia Empresarial permite al estudiante desarrollar los pasos necesarios para iniciar de manera correcta una empresa y negocio en general y especialmente en el sector minero, tanto la parte económica, de estudio de mercado, de personal y venta son pasos importantes que apoyan la gestión del ingeniero en minas. Gerencia Empresarial también brinda el conocimiento de cómo medir el mercado mediante la segmentación y como promocionar y posicionar al producto o empresa en los mercados en los que se quiere participar.

Gerencia Empresarial trata de el plan de mercadeo: la segmentación, el posicionamiento, la investigación, el análisis económico y de personal necesario para desarrollarse y crecer en la región. Elaboración y resolución de casos y un proyecto final.

Gerencia Empresarial es un muy buen soporte para la Administración Empresarial Minera y para la elaboración de la materia Proyectos Mineros. Es una gran ayuda para quienes quieren iniciar un negocio o empresa de manera práctica y real en nuestro medio.

3. Contenidos

1.	Introducción al Plan de Negocios
1.1.	Definiciones, ¿Para qué sirve un plan de negocios?, Aspectos formales en la presentación de un plan de negocios. Tipos de planes de negocio. (2 horas)
1.2.	Estructura de un plan de negocios. Revisión de un ejemplo de plan de negocios. Descubrimiento de la oportunidad. Elaboración de una idea de negocio. Definición del modelo de negocios. (2 horas)
2.	Componentes de un plan de negocios
2.1.	Análisis del entorno y la industria: Análisis del macroentorno PESTEL. Análisis del microentorno, Matriz BCG, Fuerzas competitivas de Michael Porter. Análisis interno. Diagnóstico situacional (FODA). (6 horas)
2.2.	Investigación de mercados: Introducción. Definiciones. Diseño de la Investigación: Definición del problema y de los objetivos de investigación. Definición de las fuentes de información. Definición del mercado objetivo. Segmentación de mercado. Determinación de la muestra. Diseño del cuestionario. A (8 horas)
2.3.	Plan de marketing: Introducción al Marketing, Estructura del Plan: Objetivos estratégicos. Estrategias de marketing. Planes de acción. El marketing MIX. Control del plan. (7 horas)
2.4.	Plan de operaciones: Introducción. Objetivos de operación. Actividades previas al inicio de la producción. Proceso de producción del bien o servicio. Tecnología aplicada. Plan de Compras. (1 horas)
2.5.	Plan de desarrollo organizacional y talento humano: Introducción, Estructura del Plan: Objetivos del plan. Estructura organizacional. Manual de funciones. Reclutamiento y selección de personal. Programas de inducción y capacitación. Evaluación del desempeño del personal. Compensación e incentivos. (4 horas)
2.6.	Análisis económico - financiero: Introducción. Estructura del Plan: Plan de inversiones. Financiamiento. Presupuesto de ventas y costos. Flujo de caja. Punto de equilibrio. Ratios de rentabilidad (VAN, TIR). Análisis de sensibilidad. (2 horas)

4. Sistema de Evaluación

Resultado de aprendizaje de la carrera relacionados con la materia

Resultado de aprendizaje de la materia

Evidencias

ae. Diagnostica, propone y aplica metodologías que en materia minera se acoplen con la gestión comunitaria de los recursos naturales en concordancia con la ecología.

-Gestiona el desarrollo organizacional y el talento humano de una empresa minera.

-Evaluación escrita
-Proyectos

ag. Conoce y aplica técnicas de evaluación de impactos ambientales, auditorías ambientales, sistemas de gestión y eco-diseño ambiental, para desarrollar proyectos mineros amigables con la naturaleza.

-Desarrolla un plan de negocios estructurado para las empresas mineras.

-Evaluación escrita

Resultado de aprendizaje de la materia	Evidencias
-Identifica las necesidades insatisfechas y planifica estudios de mercado para saber como abordarlo.	-Proyectos -Evaluación escrita -Proyectos
-Reconoce los problemas y plantear soluciones acordes al entorno empresarial, logrando un posicionamiento diferenciado.	-Evaluación escrita -Proyectos

Desglose de evaluación

Evidencia	Descripción	Contenidos sílabo a evaluar	Aporte	Calificación	Semana
Proyectos	Trabajo sobre el análisis del macroentorno, microentorno e interno del proyecto de ciclo. (Capítulo 2: Tema 2.1)	Componentes de un plan de negocios, Introducción al Plan de Negocios	APORTE 1	5	Semana: 5 (17/04/17 al 22/04/17)
Evaluación escrita	Prueba sobre conceptualización del plan de negocios; y Análisis del entorno y la industria. (Capítulo 1 y Capítulo 2: Tema 2.1)	Componentes de un plan de negocios, Introducción al Plan de Negocios	APORTE 1	5	Semana: 5 (17/04/17 al 22/04/17)
Proyectos	Trabajo sobre investigación de mercado del proyecto de ciclo. (Capítulo 2: Tema 2.2)	Componentes de un plan de negocios	APORTE 2	5	Semana: 10 (22/05/17 al 27/05/17)
Evaluación escrita	Prueba sobre investigación de mercados y plan de marketing. (Capítulo 2: Temas 2.2 y 2.3)	Componentes de un plan de negocios	APORTE 2	5	Semana: 10 (22/05/17 al 27/05/17)
Proyectos	Trabajo sobre planes de marketing y talento humano. (Capítulo 2: Temas 2.3 y 2.5)	Componentes de un plan de negocios	APORTE 3	5	Semana: 15 (26/06/17 al 01/07/17)
Evaluación escrita	Prueba sobre lo planes de Marketing, Operaciones, Talento Humano y evaluación económica - financiera. (Capítulo 2: Temas 2.3, 2.4, 2.5 y 2.6)	Componentes de un plan de negocios	APORTE 3	5	Semana: 15 (26/06/17 al 01/07/17)
Proyectos	Trabajo sobre evaluación económica - financiera del proyecto de ciclo. (Capítulo 2: Tema 2.6)	Componentes de un plan de negocios	EXAMEN	5	Semana: 17-18 (09-07-2017 al 22-07-2017)
Evaluación escrita	Toda la materia.	Componentes de un plan de negocios, Introducción al Plan de Negocios	EXAMEN	15	Semana: 17-18 (09-07-2017 al 22-07-2017)
Evaluación escrita	Toda la materia.	Componentes de un plan de negocios, Introducción al Plan de Negocios	SUPLETORIO	20	Semana: 19-20 (23-07-2017 al 29-07-2017)

Metodología

La estrategia metodológica a emplear tiene como objetivo promover una participación activa de los estudiantes dentro del proceso de enseñanza – aprendizaje mediante la utilización de métodos activos como: problémico, de discusión y de trabajo en grupo, haciéndose indispensable el uso de fuentes bibliográficas e internet. La implementación de la estrategia metodológica contempla las siguientes actividades: i) Exposiciones magistrales por parte del profesor para proporcionar un marco teórico – práctico de cada uno de los temas. ii) Planteamiento y resolución de problemas, haciendo uso del método de trabajo en grupo. iii) El estudiante identificará una oportunidad de negocio y formulará un proyecto de inversión durante todo el ciclo. iv) Pruebas referente a los temas tratados, incluyendo las respectivas revisiones y retroalimentaciones por parte del profesor.

Criterios de Evaluación

Los trabajos relacionados con el proyecto de ciclo serán sustentados y se evaluarán considerando los siguientes aspectos: i) Dominio e integración de conocimientos. ii) Profundidad de la investigación y aporte personal al tema. (Fuentes de consulta). iii) Originalidad del documento. iv) Aplicabilidad del trabajo a una realidad local específica. v) Calidad de la sustentación (fluidez del expositor y el buen uso de ayudas audiovisuales). vi) Redacción y ortografía. vii) Puntualidad en la entrega de los trabajos.

Las preguntas de las pruebas serán formuladas en base a los temas tratados en clase y a los trabajos realizados por los estudiantes. La

correcta conceptualización y el análisis empleado en la resolución de cada una de las preguntas serán considerados en la calificación.

5. Referencias

Bibliografía base

Libros

Autor	Editorial	Título	Año	ISBN
Thomas Kinnear, James Taylor	McGraw - Hill	Investigación de Mercados un enfoque aplicado	2003	
Philip Kotler, Kevin Lane Keller	Prentice Hall	Dirección de Marketing	2010	
Idalberto Chiavenato		Administración de recursos humanos	2011	

Web

Software

Autor	Título	URL	Versión
Prentice Hall	Plan de Negocios		3

Bibliografía de apoyo

Libros

Autor	Editorial	Título	Año	ISBN
Karen Weinberger Villarán	USAID	Plan de Negocios.	2009	
JEAN JACQUES LAMBIN	McGraw - Hill	MARKETING ESTRATÉGICO	1993	978-84-7615-704-6

Web

Software

Docente

Director/Junta

Fecha aprobación: **10/03/2017**

Estado: **Aprobado**