



---

## GESTIÓN Y ADMINISTRACIÓN DE PEQUEÑA EMPRESA

---

### 1. *Presentación*

Este programa busca desarrollar en los administradores y/o propietarios de PYMES una forma diferente de administrar sus negocios basados en modernas herramientas técnicas de fácil adaptación a las organizaciones.

El programa está dirigido a: Propietarios, Miembros de Juntas Directivas y Administrativas y Gerentes Generales ó departamentales de PYMES que requieren actualizar las herramientas de gestión gerencial debido al propio

Crecimiento del negocio, al apareamiento de oportunidades ó por las amenazas mismas del entorno.

### 2. *Descripción del curso*

#### **Objetivos**

- Estudiar, analizar y poner en práctica conjuntamente con los participantes los conceptos esenciales sobre la planeación estratégica y aprender a desarrollar un plan estratégico para sus negocios.
- Lograr la comprensión de los principales conceptos contables, sus usos y aplicaciones.
- Aprender a interpretar la información financiera básica para comprender qué se encierra detrás de los números que utilizan.
- Posibilitar la comprensión y análisis de los estados contables financieros partiendo de un nivel básico.
- Adquirir el conocimiento de herramientas actualizadas para la administración y gestión por procesos.
- Generar conciencia en los empleados de las necesidades de crear y mantener un ambiente seguro e higiénico en el entorno laboral, a través de la prevención de posibles accidentes y enfermedades de trabajo.
- Conocer las normativas técnicas y legales, así como las opciones de financiación y medios de pago para desarrollar actividades de comercio exterior.
- Aprender a identificar potenciales mercados objetivos y conocer sus fuentes de información.
- Adquirir el conocimiento de herramientas actualizadas para la gestión comercial de las PYMES.
- Ofrecer a los participantes una visión actual del entorno competitivo y los diferentes modelos existentes para la administración de empresas familiares.

#### **Modalidad de estudio**

El programa de capacitación se llevará a cabo a través de la modalidad de estudio semipresencial.



## Metodología

El modelo educativo a distancia y la variante semipresencial, se basará en cuatro pilares básicos que soportan su gestión, estos son:

- **Guía de estudio a distancia** diseñada para cada uno de los módulos, con contenidos que el alumno pueda comprender a través de la lectura de documentos y de ejercicios diseñados para garantizar el aprendizaje. La guía de estudios irá acompañada de textos que complementan el tema.
- **Sesiones virtuales** en donde tendrán la posibilidad de interactuar con el instructor que les complementará los marcos teóricos. En estas sesiones se apoyarán presencialmente con profesores de apoyo, que guiarán talleres referentes al módulo correspondiente.
- **Tutoría del docente** de la materia sobre tópicos y aclaraciones necesarias. Esta tutoría se desarrolla a través del Internet o telefónicamente y puede ser tan frecuente como el participante lo necesite.
- **Evaluación** que valida el desempeño del modelo y su efectividad en el aprendizaje, consta de una evaluación continua con la presentación de trabajos, participación en las clases magistrales y evaluación presencial, conforme al siguiente detalle:

Trabajos a distancia y grupales	40%
Evaluaciones presenciales (1 por cada módulo) (Requisito presentar trabajo distancia)	60%
<b>Total</b>	<b>100%</b>

## Contenido

### **Módulo I: Comercio Exterior y Negocios Internacionales**

- ✓ Conceptos básicos
- ✓ Normativa Legal y Técnica
- ✓ Opciones de acuerdo a la actividad
- ✓ Opciones de Financiación
- ✓ Mercados Objetivos
- ✓ Exportación Efectiva
- ✓ Diferencias culturales entre compradores y vendedores.
- ✓ Planeamiento y Fases de la Negociación
- ✓ Fase estratégica de la Negociación
- ✓ Fase táctica de las negociaciones

### **Módulo II: Administración de Empresas Familiares PYMES**

- ✓ Tipología y características de las empresas familiares
- ✓ Ciclo de vida de las empresas familiares
- ✓ Pros y contras de las empresas familiares
- ✓ Roles en las empresas familiares
- ✓ Modelos de comunicación en la empresa familiar
- ✓ Compensaciones en la empresa familiar

- ✓ Niveles de supervisión de parientes
- ✓ Como prevenir y manejar conflictos
- ✓ Naturaleza de los enfrentamientos familiares
- ✓ La brecha generacional y la sucesión
- ✓ Plan de capacitación de los sucesores
- ✓ Órganos de gobierno de la empresa familiar

### **Módulo III: Contabilidad Básica**

- ✓ Principios contables
- ✓ La contabilidad en la toma de decisiones
- ✓ Contabilidad general y contabilidad de costos
- ✓ Balance General
- ✓ Estado de Pérdidas y Ganancias
- ✓ Estado de Flujo de Efectivo
- ✓ Obligaciones legales
- ✓ Obligaciones tributarias

### **Módulo IV: Finanzas Operativas**

- ✓ Indicadores financieros
- ✓ Relación de las ventas y los indicadores financieros
- ✓ La gestión de los recursos financieros operativos a corto plazo
- ✓ Cash Management
- ✓ El flujo de fondos y los ahorros por cash Management
- ✓ Gestión del cobro
- ✓ Factores que influyen en los cobros.

### **MODULO V: Seguridad Industrial y Salud Ocupacional**

- ✓ Seguridad y salud en el trabajo.
- ✓ Prevención.
- ✓ Tipos de control de riesgos.
- ✓ Diagnóstico de seguridad.
- ✓ Control.
- ✓ Inspección.
- ✓ Seguridad Industrial.
- ✓ Sistema de Gestión de SSO.
- ✓ Vigilancia de la Salud
- ✓ Reglamento.
- ✓ Prohibiciones del Trabajador
- ✓ Formación del comité paritario de Seguridad e Higiene en el Trabajo.
- ✓ Investigación de accidentes de trabajo.
- ✓ Obligaciones del empleador y de los trabajadores.
- ✓ Principios de la Administración por procesos.

## **Módulo VI: Sistemas de Gestión de la Calidad**

- ✓ Administración por procesos
- ✓ Sistemas de gestión por procesos
- ✓ El cliente interno
- ✓ Calidad en servicio al cliente interno
- ✓ Cadenas de valor
- ✓ Elaboración de flujogramas
- ✓ Principios de calidad
- ✓ Técnicas Estadísticas para el Mejoramiento Continuo
  - Hojas de Datos
  - Pareto
  - Histograma
  - Diagramas de dispersión
  - Gráficas de Control
- ✓ Introducción a sistemas ISO

## **Módulo VII: Gestión Comercial**

- ✓ Marketing estratégico y Marketing Operativo
- ✓ Diseño de la estrategia comercial
- ✓ Marketing mix
- ✓ Posicionamiento
- ✓ Información de mercados
- ✓ Modelos comerciales
- ✓ Administración de ventas
- ✓ Administración de equipos de ventas

## **Módulo VIII: Planeación Estratégica PYMES**

- ✓ Misión y Visión
- ✓ Qué es la planeación estratégica
- ✓ La planeación estratégica comercial
- ✓ Beneficios de la planeación estratégica
- ✓ Análisis de situación
- ✓ Análisis FODA
- ✓ Análisis sectorial
- ✓ Formulación de objetivos y estrategias
- ✓ Cómo hacer tangible la planeación estratégica
- ✓ Elaboración de un plan estratégico

### 3. *Inversión y forma de pago*

#### **Costo por participante:**

---

USD 400,00 por persona.

#### **Formas de Pago:**

---

##### **SIN CONVENIOS:**

- Pagos al Contado con 15% de descuento
- Pagos con Tarjeta de Crédito, con 10% de descuento y puede diferir a 3 o 6 meses sin intereses. Se aceptan todas las tarjetas.

**Ex – Alumnos:** 20% de descuento en cualquier modalidad de pago.

##### **CONVENIOS:**

- Pagos al contado con 20% de descuento.
- Pagos con Tarjeta de Crédito: 15% de descuento.

**No aplica Crédito Universitario**

### 4. *Duración y fecha*

#### **Duración:**

---

El tiempo destinado para la realización de este programa es de 4 meses; que contemplan 32 horas de trabajo de los participantes presenciales y 18 horas de trabajo a distancia.

Fecha de inicio: 8 de octubre de 2011

**Cronograma:**



**UNIVERSIDAD TÉCNICA PARTICULAR DE LOJA**  
*La Universidad Católica de Loja*

<b>Gestión y administración de la pequeña empresa</b>					
TEMAS		QUITO	GUAYAQUIL	CUENCA	Loja
Horarios		Sábado de 08H30 A 17H30	Sábado de 08H30 A 17H30	Sábado de 08H30 A 17H30	Sábado de 08H30 A 17H30
Asesoría		08-Oct-11	08-Oct-11	08-Oct-11	08-Oct-11
Comercio Exterior y Negocios Internacionales	4	15-Oct-11	22-Oct-11	29-Oct-11	12-Nov-11
Gestión Comercial	4				
Contabilidad Básica	4	29-Oct-11	12-Nov-11	19-Nov-11	03-Dic-11
Finanzas Operativas	4				
Evaluaciones Módulos 1 - 4		12-Nov-11	26-Nov-11	03-Dic-11	10-Dic-11
Seguridad Industrial y Salud Ocupacional para Pymes	4	12-Nov-11	26-Nov-11	03-Dic-11	10-Dic-11
Sistemas de Gestión De La Calidad	4				
Administración de Empresas Familiares Pymes	4	26-Nov-11	10-Dic-11	17-Dic-11	07-Ene-12
Planeación Estratégica Pymes	4				
Evaluaciones Módulos 4 - 8		10-Dic-11	07-Ene-12	14-Ene-12	14-Ene-12
Recuperación		14-Ene-12	28-Ene-12	04-Feb-12	04-Feb-12

## 6. Información adicional

### **Certificación y Acreditación**

---

Cada módulo se aprueba 70% como mínimo (trabajos a distancia 4 puntos y examen 6 puntos), además con un 75% de asistencia por módulo. Al finalizar el curso se entregara un Certificado en Gestión y Administración de Pequeña Empresa.