



UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE
CHIHUAHUA
 UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE CHIHUAHUA
 CLAVE: 08MSU0017H

FACULTAD DE CONTADURÍA Y ADMINISTRACIÓN
 CLAVE: 08USU4054V

PROGRAMA DEL CURSO

Desarrollo de Emprendedores

DES: Económico administrativa

Programa(s) Educativo(s): Todos

Tipo de materia: Básica obligatoria

Clave de la materia: B804

Semestre: Octavo

Área en plan de estudios: Formación Básica

Créditos: 3

Total de horas por semana: 3

- Teoría:
- Taller:
- Laboratorio:
- Practicas Complementarias:
- Trabajo extra-clase :

Total de horas semestre: 48

Fecha de actualización curricular: Mayo 2011

Clave y Materia requisito: Ninguna

Fundamentación:

En la actualidad las empresas requieren egresados con conocimientos, competencias, habilidades, destrezas y valores desarrollados en las diferentes áreas funcionales de una organización. Este programa analítico se fundamenta en los resultados obtenidos del Rediseño Curricular (ver documento integral del Rediseño Curricular) y en el Modelo Educativo Basado en Competencias básicas, profesionales y específicas, a través del cual el egresado podrá incorporarse al mercado laboral con mayor facilidad y así contribuir de forma eficiente a las necesidades que la sociedad demande.

Perfil Académico:

Título de licenciatura el área de negocios, mercadotecnia o administración. Título de maestría deseable. Certificación profesional y/o docente deseable. 3 años de experiencia profesional en el área negocios o en el área afín a la materia

Propósito del Curso:

- Generar una cultura empresarial que lo lleve a la creación de una empresa con un enfoque ético y de responsabilidad social.
- Potenciar la creatividad, habilidad y conocimiento del alumno con el fin de desarrollar un proceso integral de formación, creando conciencia en ello del espíritu emprendedor, a la vez propiciar su autosuficiencia y autogestión.
- Elaborar un plan de negocios que refleje la factibilidad técnica, mercadológica, organizacional, financiera y legal.
- Ofertar el producto, servicio o proyecto a clientes potenciales en exposiciones emprendedoras.

COMPETENCIAS (Tipo y nombre de las competencias)	CONTENIDO (Unidades, Temas y Subtemas)	RESULTADOS DE APRENDIZAJE (Por unidad)
COMPETENCIA BASICA: Solución de problemas Trabajo en equipo Comunicación Sociocultural	1.- Espíritu emprendedor 1.1 Definición de emprendedor. 1.2 Características del emprendedor. 1.3 Áreas de trabajo de un emprendedor. 1.4 Definición de creatividad, innovación y reto.	Reconocerá las características del emprendedor y el papel que juega la creatividad en este desarrollo.

<p>COMPETENCIAS PROFESIONALES</p> <p>1.- Gestión empresarial 2.- Uso de la información 3.- Manejo del entorno de la organización 4.- Uso de herramientas matemáticas</p>	<p>2.- Descripción de la empresa</p> <p>2.1 Datos generales del(os) integrantes del proyecto</p> <ul style="list-style-type: none"> • Nombre del(os) empresarios(s). • Dirección. • Teléfonos: casa, Negocio, celular. • Correo Electrónico. <p>2.2 Nombre de la empresa.</p> <p>2.3 Planeación Estratégica.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Objetivo general. • Misión • Visión • Valores • Análisis FODA • Objetivos a corto plazo • Objetivos a mediano plazo • Objetivos a largo plazo <p>2.4 Productos y/o Servicios de la empresa</p> <p>3.- Mercado</p> <p>3.1 Segmentación y tamaño de mercado</p> <p>3.2 Competencia.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Directa • Indirecta • Análisis de la competencia • Conclusiones <p>3.3 Presentación del producto o servicio de la empresa</p> <ul style="list-style-type: none"> • Satisfactores o beneficios del producto • Presentación del producto/empaque. <p>3.4 Análisis del entorno</p> <ul style="list-style-type: none"> • Demanda potencial del mercado • Participación de mercado • Plan de crecimiento y penetración de mercado • Tendencias de consumo <p>3.5 Investigaciones de mercado</p> <ul style="list-style-type: none"> • Objetivo • Método • Resultados y análisis • Conclusiones • Recomendaciones <p>3.6 Riesgos y oportunidades de mercado</p> <p>3.7 Publicidad y promoción</p> <ul style="list-style-type: none"> • Estrategias de publicidad y promoción • Costos y presupuestos <p>3.8 Comercialización</p> <ul style="list-style-type: none"> • Canales de distribución y puntos de venta • Políticas de venta 	<p>Organizara sus intereses con los intereses del equipo para cumplir con las metas del curso, además analizara el proyecto bajo la metodología de planeación estratégica a fin de que favorezca el buen funcionamiento de esta.</p> <p>Dirigirá el estudio de mercado que de la viabilidad del proyecto y examinara las estrategias de producto, promoción, precio y distribución.</p>
--	--	---

	<p>4.- Organización</p> <p>4.1 Estructura organizacional</p> <ul style="list-style-type: none"> • Organigrama <p>4.2 Descripción de puestos</p> <p>4.3 Proceso de reclutamiento</p> <p>4.4 Políticas</p> <p>4.5 Tabla de sueldos</p> <p>4.6 Empleos a generar</p> <p>5.- Operaciones y procesos</p> <p>5.1 Descripciones específica del(os) productos(s) o servicio(s).</p> <p>5.2 Materia prima/mercancía y proveedores.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Ubicación • Precios • Estimación de materia prima/inventario • Selección de proveedores <p>5.3 localización geográfica</p> <p>5.4 Distribución de la planta</p> <ul style="list-style-type: none"> • Instalaciones físicas • Medidas de seguridad <p>5.5 Producción/operación</p> <ul style="list-style-type: none"> • Descripción y requerimiento • Selección de alternativas tecnológicas • Programa de mantenimiento • Capacidad instalada <p>6.- Contabilidad y finanzas</p> <p>6.1 Presupuestos de ingresos y egresos</p> <p>6.2 Costos de producción/operación</p> <p>6.3 Conceptos y montos de inversión</p> <p>6.4 Fuentes de financiamiento</p> <p>6.5 Fijación del precio</p> <ul style="list-style-type: none"> • Costos variables • Costos fijos • Políticas de precio <p>6.6 Margen de utilidad</p> <p>6.7 Estados financieros y costeo</p> <ul style="list-style-type: none"> • Memoria de calculo • Estados financieros mensuales y bimensuales • Estados financieros proyectados a 4 y 5 años • Flujo de efectivo <p>6.8 Indicadores financieros</p> <ul style="list-style-type: none"> • Índice de liquidez • Prueba del ácido • Razones de endeudamiento • Punto de equilibrio • Ciclo financiero • Periodo de recuperación de inversión • TREMA • TIR • VPN 	<p>Estimara la viabilidad financiera contemplando la inversión su recuperación y la utilidad del proyecto.</p>
--	--	--

	<p>7.- Aspectos legales 7.1 Constitución legal 7.2 Descripción de tramites 7.3 Marcas y patentes 7.4 Contratos y formas de contratación laboral 7.5 Cartas y convenios de confidencialidad</p> <p>8.-Responsabilidad Social 8.1 Concepto corporativo de RSE 8.2 Estrategias y acciones de RSE</p> <p>9.- Puesta en marcha de la empresa 9.1 Listado de actividades 9.2 Cronograma de actividades</p> <p>10.- Resumen Ejecutivo 10.1 Nombre del proyecto 10.2 Naturaleza del proyecto 10.3 El mercado 10.4 Grado de innovación y ventaja competitiva 10.5 Descripción del proceso de operación 10.6 Organización 10.7 Información financiera relevante 10.8 Impacto social</p>	Investigara y formulara los trámites para la constitución de la empresa
--	--	---

OBJETO DE APRENDIZAJE	METODOLOGIA (Estrategias, secuencias, recursos didácticos)subtemas)	EVIDENCIAS DE APRENDIZAJE
-----------------------	--	---------------------------

1.- Espíritu emprendedor	<ol style="list-style-type: none"> 1. Exposición individual o en equipo. 2. Investigación de la vida y obra de un emprendedor que los inspire a poner empresa. 3. Exposiciones individuales de la idea de negocios que quieren poner en marcha. 4. Votación conjunta de las mejores ideas de negocios 5. Conformación de equipos en base a las mejores ideas de negocios. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Exposiciones en power point. 2. Evidencia de trabajos e investigación por escrito. 3. Formato de registro de equipos.
2.- Descripción de la empresa	<ol style="list-style-type: none"> 1. Exposición del tema por parte del maestro asesor. 2. Exposición de resultados del tema para la conformación del plan de negocios. 3. Asesoría por equipo de parte del maestro. 4. Trabajo en equipo. 5. Uso de los libros propuestos. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Material de exposición del maestro. 2. Conformación del plan de negocios.

	6. Uso de internet para investigación. 7. Uso de, computadora, Tablet.	
3.- Mercado	1. Exposición del tema por parte del maestro asesor. 2. Exposición de resultados del tema para la conformación del plan de negocios. 3. Asesoría por equipo de parte del maestro. 4. Trabajo en equipo. 5. Uso de los libros propuestos. 6. Uso de internet para investigación. 7. Uso de, computadora, Tablet.	1. Material de exposición del maestro. 2. Conformación del plan de negocios.
4.- Organización	1. Exposición del tema por parte del maestro asesor. 2. Exposición de resultados del tema para la conformación del plan de negocios. 3. Asesoría por equipo de parte del maestro. 4. Trabajo en equipo. 5. Uso de los libros propuestos. 6. Uso de internet para investigación. 7. Uso de, computadora, Tablet.	1. Material de exposición del maestro. 2. Conformación del plan de negocios.
5.- Operaciones y procesos	1. Exposición del tema por parte del maestro asesor. 2. Exposición de resultados del tema para la conformación del plan de negocios. 3. Asesoría por equipo de parte del maestro. 4. Trabajo en equipo. 5. Uso de los libros propuestos. 6. Uso de internet para investigación. 7. Uso de, computadora, Tablet.	1. Material de exposición del maestro. 2. Conformación del plan de negocios.
6.- Contabilidad y finanzas	1. Exposición del tema por parte del maestro asesor. 2. Exposición de resultados del tema para la conformación del plan de negocios. 3. Asesoría por equipo de parte del maestro. 4. Trabajo en equipo. 5. Uso de los libros propuestos. 6. Uso de internet para investigación . 7. Uso de, computadora, Tablet.	1. Material de exposición del maestro. 2. Conformación del plan de negocios.
7.- Aspectos legales	1. Exposición del tema por parte del maestro asesor. 2. Exposición de resultados del tema para la conformación del plan de negocios. 3. Asesoría por equipo de parte del maestro. 4. Trabajo en equipo. 5. Uso de los libros propuestos. 6. Uso de internet para investigación .	1. Material de exposición del maestro. 2. Conformación del plan de negocios.

	7. Uso de, computadora, Tablet.	
8.-Responsabilidad Social	1. Exposición del tema por parte del maestro asesor. 2. Exposición de resultados del tema para la conformación del plan de negocios. 3. Asesoría por equipo de parte del maestro. 4. Trabajo en equipo. 5. Uso de los libros propuestos. 6. Uso de internet para investigación . 7. Uso de, computadora, Tablet.	1. Material de exposición del maestro. 2. Conformación del plan de negocios.
9.- Puesta en marcha de la empresa	1. Exposición del tema por parte del maestro asesor. 2. Exposición de resultados del tema para la conformación del plan de negocios. 3. Asesoría por equipo de parte del maestro. 4. Trabajo en equipo. 5. Uso de los libros propuestos. 6. Uso de internet para investigación . 7. Uso de, computadora, Tablet.	1. Material de exposición del maestro. 2. Conformación del plan de negocios. .
10.- Resumen Ejecutivo	1. Exposición del tema por parte del maestro asesor. 2. Exposición de resultados del tema para la conformación del plan de negocios. 3. Asesoría por equipo de parte del maestro. 4. Trabajo en equipo. 5. Uso de los libros propuestos. 6. Uso de internet para investigación. 7. Uso de, computadora, Tablet.	1. Material de exposición del maestro. 2. Conformación del plan de negocios. 3. Presentación de proyecto en evento de Desarrollo de Emprendedores.

FUENTES DE INFORMACIÓN (Bibliografía/Lecturas)	
<p>BASICA: Alcaraz Rafael. El emprendedor de éxito Ed. McGraw-Hill ISBN 970-10-0864-2</p> <p>Varela Rodrigo. Innovación empresarial, Ed Prntice Hall ISN 958-699-023-0</p> <p>COMPLEMENTARIA: Sánchez Alfonso, Cantú Humberto. El plan de negocios del emprendedor Ed. McGraw-Hill ISBN 970-10-0354-3</p> <p>Salazar Leytte Jorge. Como iniciar una pequeña empresa, Ed. Grupo Patria Cultura, ISBN 970-24-0409-6</p> <p>Lambing Peggy, Kueh Charles. Empresarios pequeños y mediano I; Ed. Prentice Hall ISBN 970-17-0137-2</p> <p>Ibarra David. Mundo del emprendedor, Limusa ISBN 968-18-3324-4</p> <p>Rodríguez Estrada Mauro. Integración de equipos, Ed. El Manual Moderno, S.A. de C.V.</p>	<p>Metodología y estrategias didácticas:</p> <p>Participación en clase(Lluvias de ideas) Investigación Reunión extra clase</p> <p>Reconocimientos Parciales: Evidencias:</p> <p>Producción de escritos sobre avance del proyecto en las fechas y contenidos señalados en las fechas y contenidos señalados en la calendarización que se incluye en este temario</p> <p>Reconocimiento Integrador Final: Evidencias: Informe de investigación Realizada Documento final del plan de negocios Criterios: Presentación del informe de investigación desarrollado en forma grupal que exprese la competencia de: Búsqueda Reflexión Trabajo en equipo Comunicación Gestión empresarial Uso de la información Manejo del entorno de la organización Uso de herramientas matemáticas</p>
<p>Elaborado por: MARH Liliana Álvarez L. MARH. Eva Guadalupe Anchondo C.P Homer Duran V.</p>	<p>Fecha de actualización: Marzo 2015</p>

Avance Programático

UNIDADES DE APRENDIZAJE	SEMANAS															
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16
Objeto de estudio 1. Espíritu emprendedor																
Objeto de Estudio 2 Descripción de la empresa																
Objeto de Estudio 3 Mercado																
Objeto de Estudio 4 Organización																
Reconocimiento parcial 1																
Objeto de Estudio 5 Contabilidad y Finanzas																
Objeto de Estudio 6 Aspectos legales																
Objeto de Estudio 7 Responsabilidad Social																
Objeto de Estudio 8 Puesta en marcha de la empresa																
Reconocimiento parcial 2																
Objeto de Estudio 9 Resumen Ejecutivo																
Exposición del proyecto																
Reconocimiento Final																