

<p style="text-align: center;">UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE CHIHUAHUA</p>  <p style="text-align: center;">UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE CHIHUAHUA</p> <p style="text-align: center;">UNIDAD ACADÉMICA: FACULTAD DE CIENCIAS QUÍMICAS</p> <p style="text-align: center;">PROGRAMA DEL CURSO: DESARROLLO DE EMPRENDEDORES</p>	DES:	Económico administrativa
	Programa(s) académico(s)	Todos
	Tipo de Materia: <i>Obligatoria / Optativa</i>	Optativa
	Clave de la Materia:	CQ800
	Semestre:	Octavo/noveno
	Área en plan de estudios (B,P,E, O):	Básica
	Total de horas por semana:	3
	Laboratorio o Taller:	
	h./semana trabajo presencial/virtual	3
	h./semana laboratorio/taller	
	h. trabajo extra-clase:	
	Total de horas por semestre: <i>Total de horas semana por 16 semanas</i>	48
	Créditos totales:	3
Fecha de actualización:	Agosto 2019	
Prerrequisito (s):		

DESCRIPCIÓN DE LA UNIDAD DE APRENDIZAJE/ CURSO:

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.*

COMPETENCIA PRINCIPAL QUE SE DESARROLLA:

COMPETENCIA BASICA:

Solución de problemas
Trabajo en equipo
Comunicación
Sociocultural

OTRAS COMPETENCIAS A LAS QUE SE CONTRIBUYE CON EL DESARROLLO DE LA UNIDAD DE APRENDIZAJE/CURSO:

COMPETENCIAS PROFESIONALES

- 1.- Gestión empresarial
- 2.- Uso de la información
- 3.- Manejo del entorno de la organización
- 4.- Uso de herramientas matemáticas

DOMINIOS (Se toman de las competencias)	OBJETOS DE ESTUDIO (Contenidos, temas y subtemas)	RESULTADOS DE APRENDIZAJE	METODOLOGÍA (Estrategias, secuencias, recursos didácticos)	EVIDENCIAS DE DESEMPEÑO
<p>Aborda problemas y retos en su ámbito personal y profesional consiente de sus valores, fortalezas y limitaciones. (SP)</p> <p>Interactúa con diferentes grupos sociales respetando su dignidad y los derechos de las personas. (C)</p> <p>Analiza los factores que inciden en la mundialización y globalización desde diferentes perspectivas. (SC)</p>	<p>1.- Validación de mercado</p> <p>1.1 Definir su modelo de negocios con una validación de mercado previa, aprendida en la materia de Desarrollo de Emprendedores.</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 FODA <p style="text-align: right;">Análisis</p>	<p>Validará su mercado para cimentar su modelo de negocios y elaborar un plan de negocios viable y factible para la sociedad donde lo ejecutará.</p> <p>Organizará sus intereses con los intereses del equipo para cumplir con las metas del curso, además analizará el proyecto bajo la metodología de planeación estratégica a fin de que favorezca el buen funcionamiento de esta.</p>	<p>Participación en clase (Lluvias de ideas)</p> <p>Investigación</p> <p>Reunión extra-clase</p> <p>Participación en clase (Lluvias de ideas)</p> <p>Investigación</p> <p>Reunión extra-clase</p>	<p>Producción de escritos sobre avance del proyecto en las fechas y contenidos señalados en la calendarización que se incluye en este temario</p> <p>Reconocimiento Integrador Final:</p> <p>Informe de investigación realizada</p> <p>Documento final del plan de negocios</p>

	<ul style="list-style-type: none"> • 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>	<p>Dirigirá el estudio de mercado que de la viabilidad del proyecto y examinará las estrategias de producto, promoción, precio y distribución.</p>	<p>Participación en clase (Lluvias de ideas)</p> <p>Investigación</p> <p>Reunión extra-clase</p>	
--	--	--	--	--

	<ul style="list-style-type: none"> • Canales de distribución y puntos de venta • Políticas de venta • <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 Descripción 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>Establecerá las necesidades de personal para llevar a cabo su proyecto.</p> <p>Definirá los procesos adecuados para maximizar las ganancias con los requerimientos necesarios de operación.</p> <p>Estimará la viabilidad financiera contemplando la inversión su recuperación y la utilidad del proyecto.</p>	<p>Participación en clase (Lluvias de ideas)</p> <p>Investigación</p> <p>Reunión extra-clase</p> <p>Participación en clase (Lluvias de ideas)</p> <p>Investigación</p> <p>Reunión extra-clase</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 acido • Razones de endeudamiento • Punto de equilibrio • Ciclo financiero • Periodo de recuperación de inversión • TREMA • TIR • VPN <p>7.- Aspectos legales</p> <p>7.1 Constitución legal</p> <p>7.2 Descripción de tramites</p> <p>7.3 Marcas y patentes</p> <p>7.4 Contratos y formas de contratación laboral</p> <p>7.5 Cartas y convenios de confidencialidad</p> <p>8.-Responsabilidad Social</p> <p>8.1 Concepto corporativo de RSE</p> <p>8.2 Estrategias y acciones de RSE</p> <p>9.- Puesta en marcha de la empresa</p> <p>9.1 Listado de actividades</p> <p>9.2 Cronograma de actividades</p>	<p>Investigará y formulará los trámites para la constitución de la empresa</p>	<p>Participación en clase (Lluvias de ideas) Investigación Reunión extra-clase</p> <p>Participación en clase (Lluvias de ideas) Investigación Reunión extra-clase</p>	
--	--	--	---	--

	<p>10.- Resumen Ejecutivo</p> <p>10.1 Nombre del proyecto</p> <p>10.2 Naturaleza del proyecto</p> <p>10.3 El mercado</p> <p>10.4 Grado de innovación y ventaja competitiva</p> <p>10.5 Descripción del proceso de operación</p>		<p>Participación en clase (Lluvias de ideas)</p> <p>Investigación</p> <p>Reunión extra-clase</p> <p>Participación en clase (Lluvias de ideas)</p> <p>Investigación</p> <p>Reunión extra-clase</p> <p>Participación en clase (Lluvias de ideas)</p> <p>Investigación</p> <p>Reunión extra-clase</p>	
--	--	--	--	--

FUENTES DE INFORMACIÓN (Bibliografía, direcciones electrónicas)	EVALUACIÓN DE LOS APRENDIZAJES (Criterios, ponderación e instrumentos)
<p>BÁSICA:</p> <p>Alcaraz Rafael. <i>El emprendedor de éxito</i> Ed. McGraw-Hill ISBN 970-10-0864-2</p> <p>Varela Rodrigo. <i>Innovación empresarial</i>, Ed. Prentice Hall ISBN 958-699-023-0</p> <p>COMPLEMENTARIA:</p> <p>Sánchez Alfonso, Cantú Humberto. <i>El plan de negocios del emprendedor</i> Ed. McGraw-Hill ISBN 970-10-0354-3</p> <p>Salazar Leytte Jorge. <i>Como iniciar una pequeña empresa</i>, Ed. Grupo Patria Cultura, ISBN 970-24-0409-6</p> <p>Lambing Peggy, Kueh Charles. <i>Empresarios pequeños y mediano I</i>; Ed. Prentice Hall ISBN 970-17-0137-2</p> <p>Ibarra David. <i>Mundo del emprendedor</i>, Limusa ISBN 968-18-3324-4</p> <p>Rodríguez Estrada Mauro. <i>Integración de equipos</i>, Ed. El Manual Moderno, S.A. de C.V.</p>	<p><i>Criterios:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> ● <i>Presentación del informe de</i> ● <i>investigación desarrollada en forma</i> ● <i>grupal que exprese la competencia de:</i> ● <i>Búsqueda</i> ● <i>Reflexión</i> ● <i>Trabajo en equipo</i> ● <i>Comunicación</i> ● <i>Gestión empresarial</i> ● <i>Uso de la información</i> ● <i>Manejo del entorno de la organización</i> ● <i>Uso de herramientas matemáticas</i>

CRONOGRAMA DEL AVANCE PROGRAMÁTICA

Objetos de Estudio	Semanas															
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16
OBJETO DE ESTUDIO 1																
OBJETO DE ESTUDIO 2																
OBJETO DE ESTUDIO 3																
OBJETO DE ESTUDIO 4:																
OBJETO DE ESTUDIO 5:																
OBJETO DE ESTUDIO 6:																