

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE
CHIHUAHUA



Clave: 08MSU0017H
FACULTAD DE INGENIERÍA



Clave: 08USU4053W
PROGRAMA DEL CURSO
TALLER EMPRENDEDOR

DES:	Ingeniería
Programa(s) Educativo(s):	Ingeniería Civil
Tipo de materia (Obli/Opta):	Obligatoria
Clave de la materia:	OC510
Semestre:	Noveno
Área en plan de estudios (B, P, E):	Económico-Administrativo
Total de horas por semana:	3
Teoría: Presencial o Virtual	3
Laboratorio o Taller:	0
Prácticas:	0
Trabajo extra-clase:	0
Créditos Totales:	3
Total de horas semestre: 3 horas por semana durante 16 semanas de curso.	48
Fecha de actualización:	Agosto 2023
Prerrequisito (s):	NINGUNO

PROPÓSITO DEL CURSO: Promover en el alumno nuevos estilos de pensamiento que propicien el desarrollo de su inventiva y actitudes emprendedoras, las cuales le permitirán captar, interpretar y mejorar la realidad que lo rodea. Asimismo, proporcionar a los estudiantes una estructura adecuada que los capacite y oriente en el desarrollo de actitudes emprendedoras a través del conocimiento y uso de sus propias habilidades creativas, dando como resultado el conocer y valorar la actividad empresarial como una opción de vida.

COMPETENCIAS (tipo, nombre y descripción).

BÁSICAS:

Emprendedor. Expresa una actitud emprendedora desarrollando su capacidad creativa e innovadora para interpretar y generar proyectos productivos de bienes y servicios.

PROFESIONALES:

Proyectos de ingeniería. Utiliza los conocimientos necesarios para la planeación, análisis, diseño y desarrollo de proyectos de ingeniería, utilizando las tecnologías y los principios de la administración para la optimización de los recursos, considerando su impacto ambiental.

DOMINIOS	OBJETOS DE ESTUDIO (Contenidos, temas y subtemas)	RESULTADOS DE APRENDIZAJE	METODOLOGÍA (Estrategias, secuencias, recursos didácticos)	EVIDENCIAS
<p>Competencias Básicas: Emprendedor. 1. Adapta el conocimiento y habilidades al desarrollo de proyectos.</p>	<p>UNIDAD I. INTRODUCCIÓN 1.1. Presentación e introducción al curso 1.2. Formación de equipos de trabajo</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Adquiere la dinámica de la asignatura, así como la manera de evaluación. 	<ul style="list-style-type: none"> • Clase magistral. • Tareas individuales. • Elaboración de ensayos 	<p>Minuta con firmas de los estudiantes de enterados de la presentación del curso</p>
<p>Competencias profesionales: Proyectos de ingeniería. 1. Abstrae o proyecta las áreas de oportunidad detectadas. 2. Evalúa la viabilidad del proyecto.</p>	<p>UNIDAD II: ESPÍRITU EMPRENDEDOR, CREATIVIDAD Y LIDERAZGO 2.1. Identificar los tipos de emprendedores y sus cualidades, así como valorar las ventajas de ser emprendedor 2.1.1. Características, capacidades y habilidades del empresario 2.1.2. Desarrollo económico y espíritu emprendedor 2.1.3. El ser humano frente a sus opciones de vida y trabajo 2.2. Valores éticos para el desarrollo de una empresa 2.2.1. Código de ética, con base en los principios éticos que guían el buen Comportamiento universal. 2.3. Naturaleza de la responsabilidad social en el ambiente con empleados, clientes y la comunidad 2.4. Definir los conceptos de creatividad e innovación 2.5. Conocer y estimular el proceso creativo 2.6. Discutir los conceptos de</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Identifica las características más importantes de ser emprendedor a fin de generar su visión personal de líder y empresario. • Identifica posibles oportunidades de negocio enfocados a resolver problemas o necesidades particulares. 	<ul style="list-style-type: none"> • Aprendizaje por proyectos. • Exposiciones/presentación oral por parte del estudiante. • Investigación de tópicos y problemas específicos. • Presentaciones multimedia, uso y aplicación de herramientas informáticas. 	<p>Presentación en formato power point donde identifica las características más importantes de ser emprendedor y posibles oportunidades de negocio enfocados a resolver problemas o necesidades particulares</p> <p>Rúbrica de evaluación</p>

	<p>liderazgo -líder -emprendedor</p> <p>2.7. Planeación como secreto para el éxito 2.8. Trabajo efectivo en equipo</p>			
	<p>UNIDAD III: ETAPA DE GESTACIÓN. NATURALEZA DEL PROYECTO</p> <p>Dar a conocer algunas técnicas creativas para generar ideas</p> <p>3.1.1. Lluvia de ideas 3.1.2. Generación de absurdos A través de la observación de su entorno, el alumno identifica posibles oportunidades 3.1.3. Cambios arbitrarios 3.2. Identificar oportunidades factibles de negocios 3.2.1. Elección de la idea para su proyecto empresa 3.2.2. Definición de las características del producto o servicio que va a ser objeto de la actividad de la empresa 3.2.3. Mercado al que va dirigido y necesidades que cubre 3.3. Planeación estratégica 3.3.1. Análisis de la industria 3.3.2. Matriz FODA 3.3.3. Justificación de la empresa 3.3.4. Nombre de la empresa 3.3.5. Ubicación y tamaño de la empresa</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Identifica aspectos del mercado actual relacionados con la generación de la idea de negocio. • Establece la identidad empresarial aplicado al proyecto seleccionado. 	<ul style="list-style-type: none"> • Aprendizaje por proyectos. • Exposiciones/presentación oral por parte del estudiante. • Investigación de tópicos y problemas específicos. <p>Presentaciones multimedia, uso y aplicación de herramientas informáticas.</p>	<p>Informe con avance del proyecto: planteamiento del problema, propuesta de solución, mercado al que va dirigido, análisis del mercado, propuesta de valor, diseño corporativo</p> <p>Rúbrica de evaluación</p>

	<p>(micro, mediana o grande) 3.3.6. Misión de la empresa. 3.3.7. Objetivo de la empresa 3.3.8. Ventajas competitivas 3.4. Características diferenciadoras respecto de los productos o servicios de la competencia 3.5. Normas que regulan la fabricación o comercialización del producto o la prestación del servicio 3.6. Clasificar a las empresas por su tamaño e identificar ventajas y desventajas de cada tipo 3.7. Trámites legales para la constitución de una empresa</p>			
	<p>UNIDAD IV: INVESTIGACIÓN DE MERCADO Objetivo de la investigación de mercado 4.2. Desarrollo de la investigación de mercado 4.2.1. Metodología 4.2.1.1. Factores de Influencia 4.2.1.2. Fuentes primarias y secundarias de información 4.2.2. Análisis de los resultados de la investigación 4.3. Conclusiones y estrategias 4.3.1. Fijación y</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Conoce las diferentes metodologías para el desarrollo de negocios. • Utiliza una metodología para la abstracción de la idea de negocio. 	<ul style="list-style-type: none"> • Aprendizaje por proyectos. • Exposiciones/presentación oral por parte del estudiante. • Investigación de tópicos y problemas específicos. <p>Presentaciones multimedia, uso y aplicación de herramientas informáticas.</p>	<p>Informe con avance del proyecto que incluya la metodología del modelo de negocio: con la: Propuesta de valor, Identificación y segmentación de clientes, Canales de distribución y marketing,</p> <p>Rúbrica de evaluación</p>

	<p>políticas del precio de venta</p> <p>4.3.2. Determinación de la cantidad demandada</p> <p>4.4. Plan de introducción al mercado</p> <p>4.4.1. Penetración en el mercado, canales de distribución y puntos de venta.</p> <p>4.4.2. Acciones de promoción: publicidad, catálogos, descuentos</p> <p>4.5. Riesgos y oportunidades del mercado</p> <p>4.6. Sistema y plan de ventas</p>			
	<p>UNIDAD V: ANÁLISIS TÉCNICO</p> <p>5.1 Descripción específica del producto o servicio</p> <p>5.2. Información de mercado y materia prima</p> <p>5.3. Descripción del proceso de producción por cada producto</p> <p>5.4. Diagrama de flujos de operación o procesos</p> <p>5.5. Selección de alternativas tecnológicas</p> <p>5.6. Estimación de requerimientos de espacio (Plano de distribución)</p> <p>5.7. Estimación de materias primas</p> <p>5.8. Capacidad de producción instalada</p> <p>5.9. Políticas de manejo de inventarios</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Describe de una manera detallada el proceso de producción o servicio del modelo de negocio establecido. 	<ul style="list-style-type: none"> • Aprendizaje por proyectos. • Exposiciones/presentación oral por parte del estudiante. • Investigación de tópicos y problemas específicos. <p>Presentaciones multimedia, uso y aplicación de herramientas informáticas.</p>	<p>Informe con el estudio del análisis técnico incluyendo todas las fases del producto o servicio del modelo de negocio establecido.</p> <p>Rúbrica de evaluación</p>

	<p>5.10. Diseño y distribución de plantas y oficinas</p> <p>5.11. Estimar necesidades de mano de obra (directa e indirecta)</p>			
	<p>UNIDAD VI: ESTUDIO FINANCIERO</p> <p>6.1.1. Objetivos del área contable</p> <p>6.1.2. Sistema contable de la empresa</p> <p>6.1.3. Flujo de efectivo</p> <p>6.1.4. Presupuesto de ventas</p> <p>6.1.5. Costos de producción</p> <p>6.2. Análisis del costo-beneficio</p> <p>6.2.1. Determinar costos totales de inversión</p> <p>6.2.2. Estados financieros proyectados</p> <p>6.2.3. Determinación del punto de equilibrio</p> <p>6.2.4. Estimar necesidades de financiamiento</p> <p>6.2.5. Riesgo y análisis de sensibilidad</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Analiza la viabilidad del proyecto mediante un estudio contable. 	<ul style="list-style-type: none"> • Aprendizaje por proyectos. • Exposiciones/presentación oral por parte del estudiante. • Investigación de tópicos y problemas específicos. <p>Presentaciones multimedia, uso y aplicación de herramientas informáticas.</p>	<p>Informe con estudio contable proyectado mensualmente a tres años y que incluye el análisis de costo beneficio y el Valor Actual Neto para la toma de decisión.</p> <p>Rúbrica de evaluación</p>

	<p>UNIDAD VII: DESARROLLO DE LA ORGANIZACIÓN</p> <p>7.1. Estructura organizacional 7.2. Acta constitutiva 7.3. Descripción de puestos 7.4. Reglamento interior de trabajo 7.5. Contrato individual de trabajo 7.6. Procedimiento de contratación de personal 7.7. Marco normativo laboral 7.8. Necesidades y categorías del personal 7.9. Marco normativo laboral (Ley Federal del Trabajo, Ley del IMSS, SAR, etc.) 7.10. Proceso de capacitación del personal</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Conoce las diferentes estructuras organizacionales. • Describe la estructura organizacional del proyecto establecido. 	<ul style="list-style-type: none"> • Aprendizaje por proyectos. • Exposiciones/presentación oral por parte del estudiante. • Investigación de tópicos y problemas específicos. • Presentaciones multimedia, uso y aplicación de herramientas informáticas. 	<p>Informe con las características del tipo de estructura organizacional del proyecto establecido</p> <p>Rúbrica de evaluación</p>
	<p>UNIDAD VIII: PLANEACIÓN LEGAL</p> <p>8.1. Descripción de todos los trámites legales que se requieren para la constitución de la empresa 8.2. Formas o modalidades legales para operar 8.3. Licencias y permisos para iniciar operaciones 8.4. Llenado correcto de todas las formas de trámites 8.5. Franquicias patentes y derechos de autor 8.6. Contratación de seguros</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Conoce los diferentes aspectos legales y trámites necesarios para el establecimiento o de una empresa. 	<ul style="list-style-type: none"> • Aprendizaje por proyectos. • Exposiciones/presentación oral por parte del estudiante. • Investigación de tópicos y problemas específicos. <p>Presentaciones multimedia, uso y aplicación de herramientas informáticas.</p>	<p>Informe con los diferentes aspectos legales y trámites necesarios para el establecimiento de una empresa.</p> <p>Rúbrica de evaluación</p>

	<p>UNIDAD IX: PLAN DE VENTA</p> <p>9.1. Realización de un análisis final del proyecto con la finalidad de venderlo adecuadamente</p> <p>9.2. Diseño de estrategias y logística para la venta del proyecto</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Desarrolla el plan de venta de la idea de negocio para la adición de inversionistas al proyecto. 	<ul style="list-style-type: none"> • Aprendizaje por proyectos. • Exposiciones/presentación oral por parte del estudiante. <p>Presentaciones multimedia, uso y aplicación de herramientas informáticas.</p>	<p>Video pitch donde expone la idea de negocio y su pertinencia en un minuto.</p>
	<p>UNIDAD X: RESUMEN EJECUTIVO</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Desarrolla un documento ejecutivo con los aspectos relevantes para la generación de la idea de negocio. 	<p>Aprendizaje por proyectos</p>	<p>Informe final integrador donde presenta en formato de plan de negocios todos los informes de las unidades anteriores, determinando la viabilidad del proyecto y adicionando un Informe de resumen ejecutivo que expone:</p> <p>En qué consiste el proyecto, la solución que ofrece a la problemática o necesidad identificada, Cuál es la posición actual de la empresa respecto a la competencia señalando sus ventajas competitivas, Personal que ejecutará el proyecto, Costos de inversión y proyección de ganancias mensuales a 3</p>

				años. Rúbrica de Evaluación
	UNIDAD XI: TRABAJO FINAL PARTICIPACIÓN EN EL ENCUENTRO EMPRENDEDOR	<ul style="list-style-type: none"> Presenta el desarrollo de la idea de negocio. 		

FUENTES DE INFORMACIÓN (Bibliografía, direcciones electrónicas)	EVALUACIÓN DE LOS APRENDIZAJES (Criterios, ponderación e instrumentos)
<p>Alcaraz Rodríguez R. 2011. "El emprendedor de Éxito", Mc Graw Hill.</p> <p>Sánchez Alfonso y Cantú Humberto.(1993).El Plan de Negocios Del Emprendedor Ed. Mcgraw Hill , México.</p> <p>Laming Peggy(1998). Empresarios Pequeños Y Medianos . Ed. Prentice Hall , México.</p> <p>Concamín.Guías Empresariales. Secretaría De Economía. Ed. Prentice Hall, México.</p> <p>Varela Rodrigo.(2001). Innovación Empresarial. Arte Y Ciencia De La Creación De Empresas. (2ª Ed). Ed. Prentice Hall, Colombia.</p> <p>Ibarra Valdez David. (1990).Los Primeros Pasos Al Mundo Empresarial . (1ª Ed). Ed.Noriega Limusa, México.</p>	<p>Primera evaluación parcial:</p> <ul style="list-style-type: none"> Avance primer informe que comprende unidad II 50% Avance segundo informe que comprende unidad III 50% <p>Segunda evaluación parcial:</p> <ul style="list-style-type: none"> Avance informe que comprende unidad IV y V 50% Avance informe que comprende unidad VI 50% <p>Tercera evaluación parcial:</p> <ul style="list-style-type: none"> Avance informe que comprende unidad VII, VIII y IX 30% Exposición del proyecto 30% Informe final del proyecto 40% <p>La acreditación del curso:</p> <ul style="list-style-type: none"> Las dos primeras evaluaciones tendrán un peso cada una del 30% de la calificación final y la tercera evaluación un 40%. <p>LAS ACTIVIDADES NO REALIZADAS EN TIEMPO Y FORMA SE CALIFICAN CON CERO.</p>

CRONOGRAMA DEL AVANCE PROGRAMÁTICO

Objetos de estudio	Semanas															
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16
UNIDAD I: INTRODUCCIÓN																
UNIDAD II: ESPÍRITU EMPRENDEDOR, CREATIVIDAD Y LIDERAZGO																
UNIDAD III: ETAPA DE GESTACIÓN. NATURALEZA DEL PROYECTO																
UNIDAD IV: INVESTIGACIÓN DE MERCADO																
UNIDAD V: ANÁLISIS TÉCNICO																
UNIDAD VII: DESARROLLO DE LA ORGANIZACIÓN																
UNIDAD VII: DESARROLLO DE LA ORGANIZACIÓN																
UNIDAD VIII: PLANEACIÓN LEGAL																
UNIDAD IX: PLAN DE VENTA																
UNIDAD X: RESUMEN EJECUTIVO																
UNIDAD XI: TRABAJO FINAL																