



<p align="center">UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE CHIHUAHUA</p>  <p align="center">Clave: 08MSU0017H</p> <p align="center">FACULTAD DE INGENIERÍA</p>  <p align="center">Clave: 08USU4053W</p> <p align="center">PROGRAMA ANALÍTICO DE LA UNIDAD DE APRENDIZAJE: TALLER EMPRENDEDOR</p>	DES:	Ingeniería
	Programa(s) Educativo(s):	Ingeniero Geólogo
	Tipo de materia (Obli/Opta):	Obligatoria
	Clave de la materia:	510
	Semestre:	8
	Área en plan de estudios (B, P, E):	Profesional
	Eje en currícula:	Otros Cursos
	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 (x 16 sem):	48
Fecha de actualización:	Octubre 2022	
Prerrequisito (s):	Ninguna	

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 Básocas (tipo, nombre y descripción).

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

Competencias 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>Profesionales Proyectos de Ingeniería. Abstrae o proyecta las áreas de oportunidad detectadas.</p> <p>Analiza la factibilidad o viabilidad de un proyecto de ingeniería.</p> <p>Evalúa la viabilidad del proyecto.</p> <p>Básicas.</p>	<p>1. 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>2. ESPÍRITU EMPRENDEDOR, CREATIVIDAD Y LIDERAZGO 2.1. Identificar los tipos de emprendedores y sus cualidades, así como valorar las ventajas de ser emprendedor 2.2. Valores éticos para el desarrollo de una empresa</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. 	<ul style="list-style-type: none"> • Aprendizaje por proyectos. • Exposiciones/pre presentación oral por parte del estudiante. 	<ul style="list-style-type: none"> • Presentación en formato power point donde identifica las características más importantes de ser

Trabajo en Grupo y Liderazgo Interactúa en la generación de proyectos en grupos inter, multi y transdisciplinarios con una visión clara de lo que se pretenda lograr	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 liderazgo - líder - emprendedor 2.7. Planeación como secreto para el éxito 2.8. Trabajo efectivo en equipo	<ul style="list-style-type: none"> Identifica posibles oportunidades de negocio enfocados a resolver problemas o necesidades particulares. 	<ul style="list-style-type: none"> Investigación de tópicos y problemas específicos. Presentaciones multimedia, uso y aplicación de herramientas informáticas. 	emprendedor y posibles oportunidades de negocio enfocados a resolver problemas o necesidades particulares • Rúbrica de evaluación
	3: ETAPA DE GESTACIÓN. NATURALEZA DEL PROYECTO 3.1. Dar a conocer algunas técnicas creativas para generar ideas 3.2. Identificar oportunidades factibles de negocios 3.3. Planeación estratégica 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	<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. Presentaciones multimedia, uso y aplicación de herramientas informáticas.	<ul style="list-style-type: none"> Informe con avance del proyecto: planteamiento del problema, propuesta de solución, mercado al que va dirigido, análisis del mercado, propuesta de valor, diseño corporativo • Rúbrica de evaluación
	4: INVESTIGACIÓN DE MERCADO 4.1. Objetivo de la investigación de mercado 4.2. Desarrollo de la investigación de mercado 4.3. Conclusiones y estrategias 4.4. Plan de introducción al mercado 4.5. Riesgos y oportunidades del mercado 4.6. Sistema y plan de ventas	<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. Presentaciones multimedia, uso y aplicación de herramientas informáticas.	<ul style="list-style-type: none"> Informe con el estudio del análisis técnico incluyendo todas las fases del producto o servicio del modelo de negocio establecido. • Rúbrica de evaluación
	5: ANÁLISIS TÉCNICO 5.1. Descripción específica del producto o servicio	<ul style="list-style-type: none"> Describe de una manera detallada el proceso de producción o 	<ul style="list-style-type: none"> Aprendizaje por proyectos. Exposiciones/presentación oral por 	<ul style="list-style-type: none"> Informe con el estudio del análisis técnico

	<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> <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>servicio del modelo de negocio establecido.</p>	<p>parte del estudiante.</p> <ul style="list-style-type: none"> Investigación de tópicos y problemas específicos. <p>Presentaciones multimedia, uso y aplicación de herramientas informáticas.</p>	<p>incluyendo todas las fases del producto o servicio del modelo de negocio establecido.</p> <ul style="list-style-type: none"> Rúbrica de evaluación
	<p>6: 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/pre sentación oral por parte del estudiante. Investigación de tópicos y problemas específicos. <p>Presentaciones multimedia, uso y aplicación de herramientas informáticas.</p>	<ul style="list-style-type: none"> 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. Rúbrica de evaluación.
	<p>7: DESARROLLO DE LA ORGANIZACIÓN</p> <p>7.1. Estructura organizacional</p> <p>7.2. Acta constitutiva</p> <p>7.3. Descripción de puestos</p> <p>7.4. Reglamento interior de trabajo</p> <p>7.5. Contrato individual de trabajo</p> <p>7.6. Procedimiento de contratación de personal</p> <p>7.7. Marco normativo laboral</p> <p>7.8. Necesidades y categorías del personal</p> <p>7.9. Marco normativo laboral (Ley Federal del Trabajo, Ley del IMSS, SAR, etc.)</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/pre sentación oral por parte del estudiante. Investigación de tópicos y problemas específicos. <p>Presentaciones multimedia, uso y aplicación de</p>	<ul style="list-style-type: none"> Informe con las características del tipo de Estructura organizacional del proyecto Establecido. Rúbrica de evaluación

	7.10. Proceso de capacitación del personal		herramientas informáticas.	
	8: PLANEACIÓN LEGAL 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	<ul style="list-style-type: none"> • Conoce los diferentes aspectos legales y trámites necesarios para el establecimiento 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. • Presentaciones multimedia, uso y aplicación de herramientas informáticas. 	<ul style="list-style-type: none"> • Informe con los diferentes aspectos legales y trámites necesarios para el establecimiento de una empresa. • Rúbrica de Evaluación.
	9: PLAN DE VENTA 9.1. Realización de un análisis final del proyecto con la finalidad de venderlo adecuadamente 9.2. Diseño de estrategias y logística para la venta del proyecto	<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>	<ul style="list-style-type: none"> • Video pitch donde expone la idea de negocio y su pertinencia en un minuto.
	10: RESUMEN EJECUTIVO	<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>	<ul style="list-style-type: none"> • 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. • En qué consiste el proyecto, la solución que ofrece a la problemática o necesidad

				<p>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 años.</p> <p>• Rúbrica de Evaluación</p>
	<p>11: TRABAJO FINAL: PARTICIPACIÓN EN EL ENCUENTRO EMPRENDEDOR</p>	<p>• Presenta el desarrollo de la idea de negocio.</p>		

FUENTES DE INFORMACIÓN (Bibliografía, direcciones electrónicas)	EVALUACIÓN DE LOS APRENDIZAJES (Criterios, ponderación e instrumentos)
<ol style="list-style-type: none"> 1. Rodríguez, A. (2011). "El emprendedor de Éxito", (CDMX) Mc Graw Hill. 2. Sánchez A., Cantú H. (1993). El Plan de Negocios Del Emprendedor Ed. Mcgraw Hill, México. 3. Lambing P., (1998). Empresarios Pequeños Y Medianos.(Ed. Prentice Hall), (México). 4. Concamin.Guías (2003) Empresariales. Secretaría De Economía. (Ed. Prentice Hall), (México). 5. Varela Rodrigo. (2001). Innovación Empresarial. Arte Y Ciencia De La Creación De Empresas. (2ª Ed). Ed. Prentice Hall, Colombia. 6. 7. Ibarra Valdez David. (1990). Los Primeros Pasos Al Mundo Empresarial. (1ª Ed). Ed. Noriega Limusa, México. 	<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>Nota: para acreditar el curso se deberá tener calificación aprobatoria. La calificación mínima es de 6.0</p> <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
1. INTRODUCCIÓN																
2. ESPIRITU EMPRENDEDOR, CREATIVIDAD Y LIDERAZGO																
3. ETAPA DE GESTACIÓN. NATURALEZA DEL PROYECTO																
4. INVESTIGACIÓN DE MERCADO																
5. ANÁLISIS TÉCNICO																
6. ESTUDIO FINANCIERO																
7. DESARROLLO DE LA ORGANIZACIÓN																
8. PLANEACIÓN LEGAL																
9. PLAN DE VENTA																
10. RESUMEN EJECUTIVO																
11. TRABAJO FINAL																