

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE CHIHUAHUA



Clave: 08MSU0017H
FACULTAD DE INGENIERIA



Clave: 08USU4053W
PROGRAMA ANALÍTICO DE LA UNIDAD DE APRENDIZAJE: GESTORÍA EMPRESARIAL II

DES:	Ingeniería
Programa académico	Ingeniería en Tecnología de Procesos
Tipo de materia (Obli/Opta):	Obligatoria
Clave de la materia:	CS710
Semestre:	7
Área en plan de estudios (B, P y E):	Básica
Total de horas por semana:	3
<i>Teoría: Presencial o Virtual</i>	3
<i>Laboratorio o Taller:</i>	
<i>Prácticas:</i>	
<i>Trabajo extra-clase:</i>	
Créditos Totales:	3
Total de horas semestre (x 16 sem):	48
Fecha de actualización:	Febrero de 2018
<i>Prerrequisito (s):</i>	CS610

DESCRIPCIÓN DEL CURSO:

Actualmente México enfrenta problemas económicos importantes, entre los que podemos destacar la falta de empleo como uno de los más graves y urgentes de resolver, ya que la empresa y el estado han demostrado su incapacidad para absorber la emergente masa laboral que exige empleos dignos, por lo tanto resulta apremiante buscar nuevas formas de generar empleos.

Esta situación requiere un importante esfuerzo educativo a fin de 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.

El curso está enfocado a 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.

COMPETENCIAS A DESARROLLAR:**(B) Emprendedor:**

Emprende proyectos creativos e innovadores que contribuyen al bienestar individual y social, enfrentando los retos del contexto y utilizando herramientas tecnológicas para su desarrollo e implementación.

DOMINIOS	OBJETOS DE ESTUDIO (Contenidos organizados por temas y subtemas)	RESULTADOS DE APRENDIZAJE	METODOLOGÍA (Estrategias, recursos didácticos, secuencias didácticas...)	EVIDENCIAS
<p>(B) Genera y desarrolla proyectos de bienes y servicios que contribuyan a la solución de problemas del contexto.</p> <p>(B) Adecua las tecnologías en su área profesional acorde al desarrollo de los proyectos que está emprendiendo.</p>	<p>I. Espíritu emprendedor, creatividad y liderazgo.</p> <p>1.1 Identificar los tipos de emprendedores y sus cualidades, así como valorar las ventajas de ser emprendedor.</p> <p>1.1.1 Características, capacidades y habilidades del empresario.</p> <p>1.1.2 Desarrollo económico y espíritu emprendedor.</p> <p>1.2 Valores éticos para el desarrollo de una empresa</p> <p>1.2.1 Código de ética, con base en los principios éticos que guían el buen comportamiento universal.</p> <p>1.3 Naturaleza de la responsabilidad social en el ambiente con sus empleados, clientes y la comunidad.</p> <p>1.4 Definir los conceptos de creatividad e innovación.</p> <p>1.5 Conocer y estimular el proceso creativo.</p> <p>1.6 Discutir los conceptos de liderazgo – líder – emprendedor.</p> <p>1.7 Planeación como secreto para el éxito.</p> <p>1.8 Trabajo efectivo en equipo.</p>	<p>Identifica las características más importantes de ser emprendedor a fin de generar su visión personal de líder y empresario.</p>	<p>Exposición</p>	<p>Trabajos, reportes de proyecto</p>

<p>II. Etapa de gestación. Naturaleza del proyecto.</p> <p>2.1 Dar a conocer algunas técnicas creativas para generar ideas.</p> <p>2.1.1 Lluvia de ideas</p> <p>2.1.2 Generación de absurdos.</p> <p>2.1.3 Cambios arbitrarios.</p>		Exposición	Trabajos, reportes de proyecto
---	--	------------	--------------------------------

	<p>2.2 Identificar oportunidades factibles de negocios.</p> <p>2.2.1 Elección de la idea para su proyecto empresa.</p> <p>2.2.2 Definición de las características del producto o servicio que va a ser objeto de la actividad de la empresa.</p> <p>2.2.3 Mercado al que va dirigido y necesidades que cubre.</p> <p>2.3 Planeación estratégica.</p> <p>2.3.1 Análisis de la industria.</p> <p>2.3.2 Matriz FODA.</p> <p>2.3.3 Justificación de la empresa.</p> <p>2.3.4 Nombre de la empresa.</p> <p>2.3.5 Ubicación y tamaño de la empresa (micro, mediana o grande).</p> <p>2.3.6 Misión de la empresa.</p> <p>2.3.7 Objetivo de la empresa.</p> <p>2.3.8 Ventajas competitivas.</p> <p>2.4 Características diferenciadoras respecto de los productos o servicios de la competencia.</p> <p>2.5 Normas que regulan la fabricación o comercialización del producto o la prestación del servicio.</p> <p>2.6 Clasificar a las empresas por su tamaño e identificar</p>	<p>A través de la observación de su entorno, el alumno identifica posibles oportunidades de negocios enfocados a resolver problemas o necesidades particulares o mejorar el ambiente que lo rodea. A partir de una lluvia de ideas los alumnos seleccionarán la idea más conveniente para la creación de su proyecto empresa.</p>		
--	---	---	--	--

	ventajas y desventajas de cada tipo.			
--	---	--	--	--

	2.7 Trámites legales para la constitución de una empresa.			
	III. El mercado 3.1 Objetivos de la mercadotecnia 3.2 Investigación de mercado 3.3 Estudio de mercado 3.4 Distribución y puntos de venta 3.5 Promoción y políticas de precio 3.6 Plan de introducción al mercado 3.7 Riesgos y oportunidades de mercado 3.8 Sistema y plan de ventas (administración)	En base al análisis del mercado el alumno determinará la existencia real de clientes para los productos o servicios motivo de su proyecto, y la disposición del cliente a pagar el precio establecido.	Exposición	Trabajos, reportes de proyecto
	IV. Análisis técnico 4.1 Descripción específica del producto o servicio 4.2 Información de mercado y materia prima 4.3 Descripción del proceso de producción por cada producto 4.4 Diagrama de flujos de operación o procesos 4.5 Selección de alternativas tecnológicas 4.6 Estimación de requerimientos de espacio (Plano de distribución) 4.7 Estimación de materias primas 4.8 Capacidad de producción instalada 4.9 Políticas de manejo de inventarios 4.10 Diseño y distribución de plantas y oficinas 4.11 Estimar necesidades de mano de obra (directa e indirecta)	Basado en el análisis del mercado determinar si es posible elaborar y vender el producto / servicio con la calidad, cantidad y costo requerido. Asimismo se identificara los requerimientos de tecnología, maquinaria, equipo, insumos, materia primas, suministros, consumos unitarios, procesos y ordenamiento de procesos, recursos humanos, proveedores, etc.	Exposición	Trabajos, reportes de proyecto

	<p>V. Desarrollo de la organización.</p> <p>5.1 Estructura organizacional</p> <p>5.2 Acta constitutiva</p> <p>5.3 Descripción de puestos</p> <p>5.4 Reglamento interior de trabajo</p> <p>5.5 Contrato individual de trabajo</p> <p>5.6 Procedimiento de contratación de persona</p> <p>5.7 Marco normativo laboral</p> <p>5.8 Necesidades y categorías</p>	<p>Identifica la estructura organización de su proyecto empresa.</p>	<p>Exposición</p>	<p>Trabajos, reportes de proyecto</p>
--	--	--	-------------------	---------------------------------------

	<p>del personal</p> <p>5.9 Marco normativo laboral (Ley Federal del Trabajo, Ley del IMSS, SAR, etc.)</p> <p>5.10 Proceso de capacitación del personal</p>			
	<p>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>	<p>Programa la viabilidad financiera contemplando, inversión, recuperación de la inversión y utilidad del proyecto.</p>	<p>Exposición</p>	<p>Trabajos, reportes de proyecto</p>
	<p>VII. Planeación legal</p> <p>7.1 Descripción de todos los trámites legales que se requieren para la constitución de la empresa</p> <p>7.2 Formas o modalidades legales para operar</p> <p>7.3 Licencias y permisos para iniciar operaciones</p> <p>7.4 Llenado correcto de todas las formas de trámites</p> <p>7.5 Franquicias patentes y derechos de autor</p> <p>7.6 Contratación de seguros</p>	<p>Identifica y realiza los trámites y requisitos legales necesarios para la constitución de su proyecto empresa.</p>		

	III. Plan de venta 8.1 Realización de un análisis final del proyecto con la finalidad de venderlo adecuadamente 8.2 Diseño de estrategias y logística para la venta del proyecto.	Emplea los aspectos más importantes de su proyecto como empresa con la finalidad de venderlo adecuadamente.		
--	--	---	--	--

FUENTES DE INFORMACIÓN (Bibliografía, direcciones electrónicas)	EVALUACIÓN DE LOS APRENDIZAJES (Criterios, ponderación e instrumentos)
<p>1. El emprendedor de Éxito Rafael Alcaraz Rodríguez Mc Graw Hill</p> <p>2. Ley Mercantil</p> <p>3. Código de Comercio Actualizado</p> <p>4. Secretaria de Economía http://www.economia.gob.mx</p>	<p>Se toma en cuenta para integrar calificaciones parciales:</p> <ul style="list-style-type: none"> • 3 exámenes parciales resueltos en la plataforma donde se evalúa conocimientos, comprensión y aplicación. Con un valor del 30%, 30% y 40% respectivamente <p>La acreditación del curso se integra:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Exámenes parciales: • Trabajos extra clase tales como: cuestionarios, resúmenes, participación en exposiciones, discusión individual, ejercicios en la plataforma, antologías, mapa mental.

Cronograma Del avance programático

Objetos de aprendizaje	Semana s																
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	
I. Naturaleza del proyecto																	
II. El mercado																	
III. Producción																	
IV. Organización																	
V. Finanzas																	
VI. Plan de trabajo																	