

<p style="text-align: center;"><b>UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE CHIHUAHUA</b></p>  <p style="text-align: center;"><b>UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE CHIHUAHUA</b></p> <p style="text-align: center;"><b>PROGRAMA ANALITICO DE LA UNIDAD DE APRENDIZAJE:</b></p> <p style="text-align: center;"><b>TALLER EMPRENDEDOR</b></p>	<b>DES:</b>	Ingeniería
	<b>Programa(s) Educativo(s):</b>	Ingeniería en Ciencias de la Computación
	<b>Tipo de materia:</b>	Obligatoria
	<b>Clave de la materia:</b>	OC510
	<b>Semestre:</b>	Noveno
	<b>Área en plan de estudios:</b>	Otros Cursos
	<b>Créditos</b>	3
	<b>Total de horas por semana:</b>	3
	<i>Teoría:</i>	3
	<i>Práctica</i>	0
	<i>Taller:</i>	0
	<i>Laboratorio:</i>	0
	<i>Prácticas complementarias:</i>	0
	<i>Trabajo extra clase:</i>	0
	<b>Total de horas semestre:</b>	48
<b>Fecha de actualización:</b>	Febrero 2023	
<b>Materia requisito:</b>		

**Propósito 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 reconocer 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.

<b>COMPETENCIAS</b> (Tipo Y Nombre de la competencias que nutre la materia y a las que contribuye).	<b>DOMINIOS COGNITIVOS.</b> (Objetos de estudio, temas y subtemas)	<b>RESULTADOS DE APRENDIZAJE.</b> (Por objeto de estudio).
<p>El curso promueve las siguientes competencias:</p> <p><b>Competencias Básicas:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Solución de problemas.</li> <li>• Trabajo en equipo y liderazgo.</li> <li>• Comunicación.</li> </ul>	<p><b>UNIDAD I. INTRODUCCIÓN</b></p> <p>1.1. Presentación e introducción al curso 1.2. Formación de equipos de trabajo</p>	<p>Define los conceptos y herramientas que lo apoyen en el desarrollo de sus habilidades emprendedoras. Al finalizar este taller el alumno conoce las implicaciones de ser emprendedor y por lo tanto será capaz de estructurar un plan de negocios y desarrollar un proyecto empresa.</p>

<p><b>Competencias Profesionales:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Proyectos de Ingeniería Ingeniería de Proceso</li> </ul> <p><b>Competencias Específicas:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Básicos de Computación en Ingeniería del Software</li> </ul>	<p><b>UNIDAD II: ESPÍRITU EMPRENDEDOR, CREATIVIDAD Y LIDERAZGO</b></p> <p>2.1. Identificar los tipos de emprendedores y sus cualidades, así como valorar las ventajas de ser emprendedor</p> <p>2.1.1. Características, capacidades y habilidades del empresario</p> <p>2.1.2. Desarrollo económico y espíritu emprendedor</p> <p>2.1.3. El ser humano frente a sus opciones de vida y trabajo</p> <p>2.2. Valores éticos para el desarrollo de una empresa</p> <p>2.2.1. Código de ética, con base en los principios éticos que guían el buen comportamiento universal.</p> <p>2.3. Naturaleza de la responsabilidad social en el ambiente con empleados, clientes y la comunidad</p> <p>2.4. Definir los conceptos de creatividad e innovación</p> <p>2.5. Conocer y estimular el proceso creativo</p> <p>2.6. Discutir los conceptos de liderazgo - líder - emprendedor</p> <p>2.7. Planeación como secreto para el éxito</p> <p>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><b>UNIDAD III: ETAPA DE GESTACIÓN. NATURALEZA DEL PROYECTO</b></p> <p>3.1. Dar a conocer algunas técnicas creativas para generar ideas</p> <p>3.1.1. Lluvia de ideas</p> <p>3.1.2. Generación de absurdos</p> <p>3.1.3. Cambios arbitrarios</p> <p>3.2. Identificar oportunidades factibles de negocios</p> <p>3.2.1. Elección de la idea para su proyecto empresa</p> <p>3.2.2. Definición de las características del producto o servicio que va a ser objeto de la actividad de la empresa</p> <p>3.2.3. Mercado al que va dirigido y necesidades que cubre</p> <p>3.3. Planeación estratégica</p> <p>3.3.1. Análisis de la industria</p>	<p>A través de la observación de su entorno, se identifica las posibles oportunidades de negocios enfocadas a resolver problemas o necesidades particulares o mejorar el ambiente que lo rodea. A partir de una lluvia de ideas se debe seleccionar la idea más conveniente para la creación de su proyecto empresa.</p>

	<ul style="list-style-type: none"> <li>3.3.2. Matriz FODA</li> <li>3.3.3. Justificación de la empresa</li> <li>3.3.4. Nombre de la empresa</li> <li>3.3.5. Ubicación y tamaño de la empresa (micro, mediana o grande)</li> <li>3.3.6. Misión de la empresa.</li> <li>3.3.7. Objetivo de la empresa</li> <li>3.3.8. Ventajas competitivas</li> <li>3.4. Características diferenciadoras respecto de los productos o servicios de la competencia</li> <li>3.5. Normas que regulan la fabricación o comercialización del producto o la prestación del servicio</li> <li>3.6. Clasificar a las empresas por su tamaño e identificar ventajas y desventajas de cada tipo</li> <li>3.7. Trámites legales para la constitución de una empresa</li> </ul>	
	<p><b>UNIDAD IV: INVESTIGACIÓN DE MERCADO</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>4.1. Objetivo de la investigación de mercado</li> <li>4.2. Desarrollo de la investigación de mercado <ul style="list-style-type: none"> <li>4.2.1. Metodología <ul style="list-style-type: none"> <li>4.2.1.1. Factores de influencia</li> <li>4.2.1.2. Fuentes primarias y secundarias de información</li> </ul> </li> <li>4.2.2. Análisis de los resultados de la investigación</li> </ul> </li> <li>4.3. Conclusiones y estrategias <ul style="list-style-type: none"> <li>4.3.1. Fijación y políticas del precio de venta</li> <li>4.3.2. Determinación de la cantidad demandada</li> </ul> </li> <li>4.4. Plan de introducción al mercado <ul style="list-style-type: none"> <li>4.4.1. Penetración en el mercado, canales de distribución y puntos de venta.</li> <li>4.4.2. Acciones de promoción: publicidad, catálogos, descuentos</li> </ul> </li> <li>4.5. Riesgos y oportunidades del mercado</li> <li>4.6. Sistema y plan de ventas</li> </ul>	<p>Selecciona la existencia real de clientes para los productos o servicios motivo de su proyecto, y la disposición del cliente a pagar el precio establecido.</p>
	<p><b>UNIDAD V: ANÁLISIS TÉCNICO</b></p>	<p>Basado en el análisis del mercado se identifica si</p>

	<ol style="list-style-type: none"> <li>5.1. Descripción específica del producto o servicio</li> <li>5.2. Información de mercado y materia prima</li> <li>5.3. Descripción del proceso de producción por cada producto</li> <li>5.4. Diagrama de flujos de operación o procesos</li> <li>5.5. Selección de alternativas tecnológicas</li> <li>5.6. Estimación de requerimientos de espacio (Plano de distribución)</li> <li>5.7. Estimación de materias primas</li> <li>5.8. Capacidad de producción instalada</li> <li>5.9. Políticas de manejo de inventarios</li> <li>5.10. Diseño y distribución de plantas y oficinas</li> <li>5.11. Estimar necesidades de mano de obra (directa e indirecta)</li> </ol>	<p>es posible elaborar y vender el producto / servicio con la calidad, cantidad y costo requerido. Asimismo, se identifican los requerimientos de tecnología, maquinaria, equipo, insumos, materias primas, suministros, consumos unitarios, procesos y ordenamiento de procesos, recursos humanos, proveedores, etc.</p>
	<p><b>UNIDAD VI: ESTUDIO FINANCIERO</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>6.1.1. Objetivos del área contable</li> <li>6.1.2. Sistema contable de la empresa</li> <li>6.1.3. Flujo de efectivo</li> <li>6.1.4. Presupuesto de ventas</li> <li>6.1.5. Costos de producción</li> <li>6.2. Análisis del costo - beneficio <ol style="list-style-type: none"> <li>6.2.1. Determinar costos totales de inversión</li> <li>6.2.2. Estados financieros proyectados</li> <li>6.2.3. Determinación del punto de equilibrio</li> <li>6.2.4. Estimar necesidades de financiamiento</li> <li>6.2.5. Riesgo y análisis de sensibilidad</li> </ol> </li> </ol>	<p>Programa la viabilidad financiera contemplando, inversión, recuperación de la inversión y utilidad del proyecto</p>
	<p><b>UNIDAD VII: DESARROLLO DE LA ORGANIZACIÓN</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>7.1. Estructura organizacional</li> <li>7.2. Acta constitutiva</li> <li>7.3. Descripción de puestos</li> <li>7.4. Reglamento interior de trabajo</li> <li>7.5. Contrato individual de trabajo</li> <li>7.6. Procedimiento de contratación de personal</li> <li>7.7. Marco normativo laboral</li> <li>7.8. Necesidades y categorías del personal</li> <li>7.9. Marco normativo laboral (Ley Federal del Trabajo, Ley del IMSS, SAR, etc.)</li> </ol>	<p>Indica la estructura organización de su proyecto empresa</p>

	7.10. Proceso de capacitación del personal	
	<b>UNIDAD VIII: PLANEACIÓN LEGAL</b> 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	Identifica y realiza los trámites y requisitos legales necesarios para la constitución de su proyecto empresa
	<b>UNIDAD IX: PLAN DE VENTA</b> 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	Emplea los aspectos más importantes de su proyecto como empresa con la finalidad de venderlo adecuadamente.
	<b>UNIDAD X: RESUMEN EJECUTIVO</b> <b>UNIDAD XI: TRABAJO FINAL</b> <b>PARTICIPACIÓN EN EL ENCUENTRO EMPRENDEDOR</b>	Construye y desarrollar en base a los conocimientos anteriores un plan de negocios del proyecto que planificaron desde el inicio de la materia, la culminación es la presentación en el concurso de Emprendedores de la Facultad de Ingeniería.

<b>OBJETO DE ESTUDIO</b>	<b>METODOLOGIA</b> (Estrategias, secuencias, recursos didácticos)	<b>EVIDENCIAS DE APRENDIZAJE.</b>
UNIDAD I. INTRODUCCIÓN  UNIDAD II: ESPIRITU EMPRENDEDOR, CREATIVIDAD Y LIDERAZGO  UNIDAD III: ETAPA DE GESTACIÓN. NATURALEZA DEL PROYECTO  UNIDAD IV: INVESTIGACIÓN DE MERCADO  UNIDAD V: ANÁLISIS TÉCNICO	Lectura. Lectura Comentada Expositiva Materiales Gráficos: artículos, libros, Cañón Pizarrón De acuerdo a la dinámica propia del curso como taller, se busca construir un aprendizaje significativo, el cual requiere de tu participación activa y compromiso fuera de clase. Antes de cada clase deberás prepararte previamente de acuerdo a la calendarización, ya que si existen actividades asignadas para alguna	Tareas de Investigación Prácticas de Laboratorio Exposiciones

<p>UNIDAD VI: ESTUDIO FINANCIERO</p> <p>UNIDAD VII: DESARROLLO DE LA ORGANIZACIÓN</p> <p>UNIDAD VIII: PLANEACIÓN LEGAL</p> <p>UNIDAD IX: PLAN DE VENTA</p> <p>UNIDAD X: RESUMEN EJECUTIVO</p> <p>UNIDAD XI: TRABAJO FINAL</p> <p>PARTICIPACIÓN EN EL ENCUENTRO EMPRENDEDOR</p>	<p>clase, será tu responsabilidad conocerlas.</p> <p>Las exposiciones, personales o por equipo deberán ser muy creativas</p> <p>Por ninguna razón se recibirán tareas o trabajos fuera de las fechas señaladas</p> <p>Las tareas entregadas recibirán calificación de acuerdo al grado en que cumplan con las especificaciones establecidas para cada una de ellas. Cualquier tarea no entregada en la fecha especificada, será calificada con cero puntos.</p> <p>El faltar a clase no excusa al alumno de entregar los trabajos o tareas asignados</p> <p>Algunas actividades que se realicen en el salón de clases, también recibirán puntos sobre la calificación de cada parcial. Si no estuviste presente en la clase, ya no podrás recuperar los puntos correspondientes a las actividades.</p> <p>Tu participación activa y con una actitud abierta, en las actividades dentro y fuera de clase, individualmente o por equipo es el eje principal para el éxito de este curso.</p> <p>Proceso recomendado para que el trabajo en equipo sea efectivo</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Definir y aclarar un objetivo común entre los integrantes</li> <li>• Definir de común acuerdo el código de conducta o políticas de trabajo que deberá regir en el equipo.</li> <li>• Dividir el trabajo en actividades y definir objetivos específicos.</li> <li>• Convergencia o consenso de ideas. Antes de entregar cualquier reporte, los integrantes deben compartir el trabajo individual para generar un resultado que integre las aportaciones de cada quien.</li> </ul> <p>Sugerencias:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Solicita los datos (nombre, teléfono, dirección, e-mail) de tus compañeros de equipo para poderlos localizar</li> <li>• Cada integrante del equipo debe tener un respaldo (en disquete) del trabajo realizado.</li> </ul>	
--	---	--

	<ul style="list-style-type: none"> <li>• La calidad de la forma y contenido del trabajo es responsabilidad de TODOS y no solamente del que lo va a entregar. Antes de entregar un reporte, por lo menos la mitad del equipo debe leerlo para asegurar la calidad de su contenido</li> </ul>	
--	---	--

FUENTES DE INFORMACIÓN (Bibliografía, Direcciones electrónicas)	EVALUACIÓN DE LOS APRENDIZAJES (Criterios e instrumentos)
<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Alcaraz R. (2006). <i>El Emprendedor De Éxito</i> (4a). México. Mcgraw Hill.</li> <li>2. Varela, R. (2001). <i>Innovación Empresarial. Arte Y Ciencia De La Creación De Empresas.</i> (2ª). Colombia. Prentice Hall, Colombia.</li> </ol>	<p>Se toma en cuenta para integrar calificaciones parciales:            Calificación final:            Evaluaciones parciales 30%            Proyecto empresa 35%            Plan de negocios 35%  <b>Total 100%</b> La acreditación del curso se integra por promedio de las 3 calificaciones parciales.</p> <p>La calificación estará constituida por: promedio de los parciales, exposición del proyecto empresa y el plan de negocios.</p>

### Cronograma Del Avance Programático

#### S e m a n a s

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