

<p style="text-align: center;">UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE CHIHUAHUA</p>  <p style="text-align: center;">Clave: 08MSU0017H</p> <p style="text-align: center;">FACULTAD DE INGENIERÍA</p>  <p style="text-align: center;">Clave: 08USU4053W</p> <p style="text-align: center;">PROGRAMA DEL CURSO: TALLER EMPRENDEDOR</p>	DES:	Ingeniería
	Programa(s) Educativo(s):	Ingeniería de Software
	Tipo de materia:	Obligatoria
	Clave de la materia:	UN0904
	Cuatrimestre:	9
	Área en plan de estudios:	Universitaria/Profesional
	Créditos	4.05
	Total de horas por semana:	4 horas
	<i>Teoría: Virtual</i>	4 horas
	<i>Práctica</i>	
	<i>Taller:</i>	
	<i>Laboratorio:</i>	
	<i>Prácticas complementarias:</i>	
	<i>Trabajo extra-clase:</i>	4 horas
	Total de horas por cuatrimestre:	96 horas
Fecha de actualización:	Septiembre de 2015	
<i>Materia requisito:</i>		

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 permitan captar, interpretar y mejorar que lo rodea

Al final del curso el estudiante:

- Detectar necesidades sociales de impacto
- Aplicar técnicas de implementación de negocios a corto y largo plazo
- Seleccionar procedimientos para el desarrollo de productos viables y de acuerdo con las necesidades detectadas
- Distinguir entre necesidades actuales, entre distintos tipos de clientes
- Describir un producto y su impacto en la sociedad o comunidad actual que le rodea

COMPETENCIAS	DOMINIOS COGNITIVOS.	RESULTADOS DE APRENDIZAJE.
El curso promueve las siguientes competencias:	<p>1. Introducción</p> <p>1.1 Presentación e introducción al curso</p> <p>1.2 Formación de equipos de trabajo</p>	Define los conceptos y herramientas que lo apoyen en el desarrollo de

<p>Competencias Básicas:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Solución de problemas • Trabajo en equipo y liderazgo • Comunicación <p>Competencias Profesionales:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Proyectos de ingeniería • Ingeniería de proceso 	<p>2. Espíritu emprendedor, creatividad y liderazgo</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>2.8 Trabajo efectivo en equipo</p> <p>3. Etapa de gestión. Naturaleza del Proyecto</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</p>	<p>habilidades emprendedoras. Al finalizar este taller el alumno conoce las implicaciones de ser el emprendedor y por lo tanto será capaz de estructurar un plan de negocios y desarrollar un proyecto empresa</p> <p>Identifica las características más importantes de ser emprendedor a fin de generar su visión personal de líder y empresario</p> <p>A través de la observación de su entorno, se identifican 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> <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>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>3.3.2. Matriz FODA</p> <p>3.3.3. Justificación de la empresa</p> <p>3.3.4. Nombre de la empresa</p> <p>3.3.5. Ubicación y tamaño de la empresa (micro, mediana o grande)</p> <p>3.3.6. Misión de la empresa</p> <p>3.3.7. Objetivo de la empresa</p> <p>3.3.8. Ventajas competitivas</p> <p>3.4. Características diferenciadoras respecto de los productos o servicios de la competencia</p> <p>3.5. Normas que regulan la fabricación o comercialización del producto o la presentación del servicio</p> <p>3.6. Clasificar a las empresas por su tamaño e identificar ventajas y desventajas de cada tipo</p> <p>3.7. Trámites legales para la construcción de una empresa</p> <p>4. Investigación de mercado</p> <p>4.1. Objetivo de la investigación de mercado</p> <p>4.2. Desarrollo de la investigación de mercado</p> <p>4.2.1. Metodología</p> <p>4.2.1.1. Factores de influencia</p> <p>4.2.1.2. Fuentes primarias y secundarias de información</p> <p>4.2.2. Análisis de los resultados de la investigación</p> <p>4.3. Conclusiones y estrategias</p> <p>4.3.1. Fijación y políticas del precio</p>	<p>Basado en el análisis del mercado se identifica si 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 y ordenamiento de procesos, recursos humanos, proveedores, etc.</p> <p>Programa la viabilidad financiera contemplando inversión, recuperación de la inversión y utilidad del proyecto</p> <p>Indica la estructura organizacional de su proyecto empresa</p> <p>Identifica y realiza los trámites y requisitos legales necesarios para la constitución de su proyecto empresa</p> <p>Emplea los aspectos más importantes de su proyecto como empresa con la finalidad de</p>
--	--	--

	<p>de venta 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>5. 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> <p>5.10. Diseño y distribución de plantas y oficinas</p> <p>5.11. Estimar necesidades de mano de obra (directa o indirecta)</p> <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</p>	<p>venderlo adecuadamente</p> <p>Construye y desarrolla 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</p>
--	--	--

	<p>proyectados 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>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> <p>7.10. Proceso de capacitación del personal</p> <p>8. Planeación Legal</p> <p>8.1. Descripción de todos los trámites legales que se requieren para la constitución de la empresa</p> <p>8.2. Formas o modalidades legales para operar.</p> <p>8.3. Licencias y permisos para iniciar operaciones</p> <p>8.4. Llenado correcto de todas las formas de trámites</p> <p>8.5. Franquicias patentes y derechos de autor</p> <p>8.6. Contratación de seguros</p> <p>9. 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>	
--	---	--

	<p>10. Resumen ejecutivo</p> <p>11. Trabajo final</p> <p>Participación en el encuentro emprendedor</p>	
OBJETOS DE APENDIZAJE	METODOLOGIA (Estrategias, secuencias, recursos didácticos)	EVIDENCIAS DE APRENDIZAJE.
<p>1. Introducción</p> <p>2. Espíritu emprendedor, creatividad y liderazgo</p> <p>3. Etapa de gestación. Naturaleza del proyecto</p> <p>4. Investigación de mercado</p> <p>5. Análisis técnico</p> <p>6. Estudio financiero</p> <p>7. Desarrollo de la organización</p> <p>8. Planeación legal</p> <p>9. Plan de venta</p> <p>10. Resumen ejecutivo</p> <p>11. Trabajo final</p>	<p>Lectura. Lectura Comentada Expositiva Materiales Gráficos: artículos, Libros, Cañón, Pizarrón</p> <p>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 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</p>	<p>Tares de investigación, Prácticas de laboratorio, Exposiciones</p>

	<p>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"> ● Definir y aclarar un objetivo común entre los integrantes ● Definir de común acuerdo el código de conducta o políticas de trabajo que deberá regir en el equipo. ● Dividir el trabajo en actividades y definir objetivos específicos. ● 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. <p>Sugerencias:</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Solicita los datos (nombre, teléfono, dirección, e-mail) de tus compañeros de equipo para poderlos localizar ● Cada integrante del equipo debe tener un respaldo (en disquete) del trabajo realizado. ● 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 	
<p align="center">FUENTES DE INFORMACIÓN (Bibliografía, direcciones electrónicas)</p>		<p align="center">EVALUACIÓN DE LOS APRENDIZAJES (Criterios e instrumentos)</p>
<ol style="list-style-type: none"> 1. Alcaraz Rafael. (2006). El Emprendedor De Éxito Ed. McGraw Hill 2. Sánchez Alfonso, Cantú Humberto. (1993). El Plan De Negocios Del Emprendedor. Ed. McGraw Hill , México. 3. Lambing Peggy. (1998). Empresarios Pequeños Y Medianos. Ed. Prentice Hall, México. 4. Concamin. Guías Empresariales. Secretaría De Economía. Ed. Prentice Hall, México. 	<p>Se toma en cuenta para integrar calificaciones parciales:</p> <p>Calificación final:</p> <p>Evaluaciones parciales 30%</p> <p>Proyecto empresa 35%</p> <p>Plan negocios 35%</p> <p>Total 100% La acreditación del curso se integra por medio de las 3 calificaciones parciales.</p> <p>Nota: para acreditar el curso la calificación mínima</p>	

<p>5. Varela Rodrigo. (2001). Innovación Empresarial. Arte y ciencia de la creación de empresas. (Segunda Edición). Ed. Prentice Hall, Colombia.</p> <p>6. Ibarra Valdez David. (1990). Los Primeros Pasos Al Mundo Empresarial. (Primera Edición). Ed. Noriega Limusa, México.</p>	<p>aprobatoria será de 6.0</p> <p>La calificación estará constituida por: promedio de los parciales, exposición del proyecto empresa y el plan de negocios</p>
---	--

Cronograma de Avance Programático

Objetos de aprendizaje.	Semanas											
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
1. Introducción												
2. Espíritu 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												