



UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE CHIHUAHUA  
CLAVE: 08MSU0017H

FACULTAD DE CIENCIAS QUÍMICAS  
CLAVE: 08USU4054V

PROGRAMA DEL CURSO

## **DESARROLLO DE EMPRENDEDORES**

**DES:** Económico administrativa

**Programa(s) Educativo(s):** Todos

**Tipo de materia:** Optativa

**Clave de la materia:**

**Semestre:** Octavo/Noveno

**Área en plan de estudios:** Formación Básica

**Créditos:** 3

**Total de horas por semana:** 3

- Teoría: 3
- Taller:
- Laboratorio:
- Practicas Complementarias:
- Trabajo extra-clase:

**Total de horas semestre:** 48

**Fecha de actualización curricular:** agosto 2019

**Clave y Materia requisito:** Desarrollo de emprendedores

### **Fundamentación:**

En la actualidad las empresas requieren egresados con conocimientos, competencias, habilidades, destrezas y valores desarrollados en las diferentes áreas funcionales de una organización. Este programa analítico se fundamenta en los resultados obtenidos del Rediseño Curricular (ver documento integral del Rediseño Curricular) y en el Modelo Educativo Basado en Competencias básicas, profesionales y específicas, a través del cual el egresado podrá incorporarse al mercado laboral con mayor facilidad y así contribuir de forma eficiente a las necesidades que la sociedad demande.

### **Perfil Académico:**

Título de licenciatura el área de negocios, mercadotecnia o administración. Título de maestría deseable. Certificación profesional y/o docente deseable. 3 años de experiencia profesional en el área negocios o en el área afín a la materia

### **Propósito del Curso:**

- Generar una cultura empresarial que lo lleve a la creación de una empresa con un enfoque ético y de responsabilidad social.
- Potenciar la creatividad, habilidad y conocimiento del alumno con el fin de desarrollar un proceso integral de formación, creando conciencia en ello del espíritu emprendedor, a la vez propiciar su autosuficiencia y autogestión.
- Elaborar un plan de negocios que refleje la factibilidad técnica, mercadológica, organizacional, financiera y legal.
- Ofertar el producto, servicio o proyecto a clientes potenciales en exposiciones emprendedoras.

<b>COMPETENCIAS</b> (Tipo y nombre de las competencias)	<b>CONTENIDO</b> (Unidades, Temas y Subtemas)	<b>RESULTADOS DE APRENDIZAJE</b> (Por unidad)
<b>COMPETENCIA BASICA:</b>  <b>Solución de problemas</b> <b>Trabajo en equipo</b> <b>Comunicación</b> <b>Sociocultural</b>	<b>1.- Validación de mercado</b> 1.1 Definir su modelo de negocios con una validación de mercado previa, aprendida en la materia de Desarrollo de Emprendedores. <b>2.- Descripción de la empresa</b> 2.1 Datos generales del(os) integrantes del proyecto <ul style="list-style-type: none"> <li>• Nombre del(os) empresarios(s).</li> <li>• Dirección.</li> <li>• Teléfonos: casa, Negocio, celular.</li> <li>• Correo Electrónico.</li> </ul> 2.2 Nombre de la empresa. 2.3 Planeación Estratégica. <ul style="list-style-type: none"> <li>• Objetivo general.</li> </ul>	Validará su mercado para cimentar su modelo de negocios y elaborar un plan de negocios viable y factible para la sociedad donde lo ejecutará.

<p><b>COMPETENCIAS PROFESIONALES</b></p> <p>1.- Gestión empresarial  2.- Uso de la información  3.- Manejo del entorno de la organización  4.- Uso de herramientas matemáticas</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Misión</li> <li>• Visión</li> <li>• Valores</li> <li>• Análisis FODA</li> <li>• Objetivos a corto plazo</li> <li>• Objetivos a mediano plazo</li> <li>• Objetivos a largo plazo</li> </ul> <p>2.4 Productos y/o Servicios de la empresa</p> <p><b>3.- Mercado</b></p> <p>3.1 Segmentación y tamaño de mercado</p> <p>3.2 Competencia.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Directa</li> <li>• Indirecta</li> <li>• Análisis de la competencia</li> <li>• Conclusiones</li> </ul> <p>3.3 Presentación del producto o servicio de la empresa</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Satisfactores o beneficios del producto</li> <li>• Presentación del producto/empaque.</li> </ul> <p>3.4 Análisis del entorno</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Demanda potencial del mercado</li> <li>• Participación de mercado</li> <li>• Plan de crecimiento y penetración de mercado</li> <li>• Tendencias de consumo</li> </ul> <p>3.5 Investigaciones de mercado</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Objetivo</li> <li>• Método</li> <li>• Resultados y análisis</li> <li>• Conclusiones</li> <li>• Recomendaciones</li> </ul> <p>3.6 Riesgos y oportunidades de mercado</p> <p>3.7 Publicidad y promoción</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Estrategias de publicidad y promoción</li> <li>• Costos y presupuestos</li> </ul> <p>3.8 Comercialización</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Canales de distribución y puntos de venta</li> <li>• Políticas de venta</li> </ul> <p><b>4.- Organización</b></p> <p><b>4.1 Estructura organizacional</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Organigrama</li> </ul> <p>4.2 Descripción de puestos</p> <p>4.3 Proceso de reclutamiento</p> <p>4.4 Políticas</p> <p>4.5 Tabla de sueldos</p> <p>4.6 Empleos a generar</p> <p><b>5.- Operaciones y procesos</b></p> <p>5.1 Descripciones específica del(os) productos(s) o servicio(s).</p> <p>5.2 Materia prima/mercancía y proveedores.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Ubicación</li> <li>• Precios</li> <li>• Estimación de materia prima/inventario</li> <li>• Selección de proveedores</li> </ul> <p>5.3 localización geográfica</p>	<p>Organizará sus intereses con los intereses del equipo para cumplir con las metas del curso, además analizará el proyecto bajo la metodología de planeación estratégica a fin de que favorezca el buen funcionamiento de esta.</p> <p>Dirigirá el estudio de mercado que de la viabilidad del proyecto y examinará las estrategias de producto, promoción, precio y distribución.</p> <p>Establecerá las necesidades de personal para llevar a cabo su proyecto.</p>
--	--	--

	<p>5.4 Distribución de la planta</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Instalaciones físicas</li> <li>• Medidas de seguridad</li> </ul> <p>5.5 Producción/operación</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Descripción y requerimiento</li> <li>• Selección de alternativas tecnológicas</li> <li>• Programa de mantenimiento</li> <li>• Capacidad instalada</li> </ul> <p><b>6.- Contabilidad y finanzas</b></p> <p>6.1 Presupuestos de ingresos y egresos</p> <p>6.2 Costos de producción/operación</p> <p>6.3 Conceptos y montos de inversión</p> <p>6.4 Fuentes de financiamiento</p> <p>6.5 Fijación del precio</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Costos variables</li> <li>• Costos fijos</li> <li>• Políticas de precio</li> </ul> <p>6.6 Margen de utilidad</p> <p>6.7 Estados financieros y costeo</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Memoria de calculo</li> <li>• Estados financieros mensuales y bimensuales</li> <li>• Estados financieros proyectados a 4 y 5 años</li> <li>• Flujo de efectivo</li> </ul> <p>6.8 Indicadores financieros</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Índice de liquidez</li> <li>• Prueba del acido</li> <li>• Razones de endeudamiento</li> <li>• Punto de equilibrio</li> <li>• Ciclo financiero</li> <li>• Periodo de recuperación de inversión</li> <li>• TREMA</li> <li>• TIR</li> <li>• VPN</li> </ul> <p>7.- Aspectos legales</p> <p>7.1 Constitución legal</p> <p>7.2 Descripción de tramites</p> <p>7.3 Marcas y patentes</p> <p>7.4 Contratos y formas de contratación laboral</p> <p>7.5 Cartas y convenios de confidencialidad</p> <p>8.-Responsabilidad Social</p> <p>8.1 Concepto corporativo de RSE</p> <p>8.2 Estrategias y acciones de RSE</p> <p>9.- Puesta en marcha de la empresa</p> <p>9.1 Listado de actividades</p> <p>9.2 Cronograma de actividades</p> <p>10.- Resumen Ejecutivo</p> <p>10.1 Nombre del proyecto</p> <p>10.2 Naturaleza del proyecto</p> <p>10.3 El mercado</p> <p>10.4 Grado de innovación y ventaja competitiva</p> <p>10.5 Descripción del proceso de operación</p>	<p>Definirá los procesos adecuados para maximizar las ganancias con los requerimientos necesarios de operación.</p> <p>Estimará la viabilidad financiera contemplando la inversión su recuperación y la utilidad del proyecto.</p> <p>Investigará y formulará los trámites para la constitución de la empresa</p>
--	--	---

	10.6 Organización 10.7 Información financiera relevante 10.8 Impacto social	
--	---	--

FUENTES DE INFORMACIÓN (Bibliografía/Lecturas)	EVALUACIÓN DEL APRENDIZAJE
<p><b>BASICA:</b>            Alcaraz Rafael. El emprendedor de éxito Ed. McGraw-Hill ISBN 970-10-0864-2</p> <p>Varela Rodrigo. Innovación empresarial, Ed Prntice Hall ISN 958-699-023-0</p> <p><b>COMPLEMENTARIA:</b>            Sánchez Alfonso, Cantú Humberto. El plan de negocios del emprendedor Ed. McGraw-Hill ISBN 970-10-0354-3</p> <p>Salazar Leytte Jorge. Como iniciar una pequeña empresa, Ed. Grupo Patria Cultura, ISBN 970-24-0409-6</p> <p>Lambing Peggy, Kueh Charles. Empresarios pequeños y mediano I; Ed. Prentice Hall ISBN 970-17-0137-2</p> <p>Ibarra David. Mundo del emprendedor, Limusa ISBN 968-18-3324-4</p> <p>Rodriguez Estrada Mauro. Integración de equipos, Ed. El Manual Moderno, S.A. de C.V.</p>	<p><b>Metodología y estrategias didácticas:</b></p> <p>Participación en clase (Lluvias de ideas)            Investigación            Reunión extra-clase</p> <p><b>Reconocimientos Parciales:</b>  <b>Evidencias:</b></p> <p>Producción de escritos sobre avance del proyecto en las fechas y contenidos señalados en las fechas y contenidos señalados en la calendarización que se incluye en este temario</p> <p><b>Reconocimiento Integrador Final:</b>            Evidencias: Informe de investigación Realizada            Documento final del plan de negocios            Criterios:            Presentación del informe de investigación desarrollada en forma grupal que exprese la competencia de:            Búsqueda            Reflexión            Trabajo en equipo            Comunicación            Gestión empresarial            Uso de la información            Manejo del entorno de la organización            Uso de herramientas matemáticas</p>
Elaborado por: Ing. Carlos Héctor Espino Enríquez	Fecha de actualización: Agosto 2019

## Avance Programático

UNIDADES DE APRENDIZAJE	SEMANAS															
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16
Objeto de estudio 1. Espíritu emprendedor																
Objeto de Estudio 2 Descripción de la empresa																
Objeto de Estudio 3 Mercado																
Objeto de Estudio 4 Organización																
Reconocimiento parcial 1																
Objeto de Estudio 5 Contabilidad y Finanzas																
Objeto de Estudio 6 Aspectos legales																
Objeto de Estudio 7 Responsabilidad Social																
Objeto de Estudio 8 Puesta en marcha de la empresa																
Reconocimiento parcial 2																
Objeto de Estudio 9 Resumen Ejecutivo																
Exposición del proyecto																
Reconocimiento Final																