



**UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE
CHIHUAHUA**

Clave: 08MSU0017H



Clave: 08USU4053W
FACULTAD DE INGENIERÍA

PROGRAMA DEL CURSO:

Taller emprendedor

| | |
|-----------------------------------|------------------|
| DES: | Ingeniería |
| Programa(s) Educativo(s): | Ingeniería Civil |
| Tipo de materia: | Obligatoria |
| Clave de la materia: | 510 |
| Semestre: | Noveno |
| Área en plan de estudios: | Otros Cursos |
| Créditos | 3 |
| Total de horas por semana: | 3 |
| <i>Teoría:</i> | 2 |
| <i>Práctica</i> | 1 |
| <i>Taller:</i> | |
| <i>Laboratorio:</i> | |
| <i>Prácticas complementarias:</i> | |
| <i>Trabajo extra clase:</i> | |
| Total de horas semestre: | 48 |
| Fecha de actualización: | Enero del 2011 |
| Materia requisito: | |

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.

Al final del curso el estudiante:

- Posee dominios conceptuales y procedimentales que le permiten tener un desempeño emprendedor
- Está familiarizado con las implicaciones de ser emprendedor y por lo tanto es capaz de estructurar un plan de negocios y desarrollar un proyecto empresa.

| COMPETENCIAS (Tipo Y Nombre de la competencias que nutre la materia y a las que contribuye). | DOMINIOS COGNITIVOS. (Objetos de estudio, temas y subtemas) | RESULTADOS DE APRENDIZAJE. (Por objeto de estudio). |
|--|--|---|
| <p>El curso promueve las siguientes competencias:</p> <p>Básicas:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Solución de problemas. • Trabajo en equipo y liderazgo. • Comunicación. <p>Profesionales:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Proyectos de Ingeniería • Ingeniería de Proceso | <p>UNIDAD I. INTRODUCCIÓN</p> <p>1.1. Presentación e introducción al curso</p> <p>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 conocerá las implicaciones de ser emprendedor y por lo tanto será capaz de estructurar un plan de negocios y desarrollar un proyecto empresa</p> |
| <p>Específicas:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Básicos de Computación en Ingeniería en Sistemas Computacionales | <p>UNIDAD II: ESPIRITU 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>Identifica las características más importantes de ser emprendedor a fin de generar su visión personal de líder y empresario.</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>UNIDAD III: ETAPA DE GESTACIÓN. 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 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 prestación del servicio</p> <p>3.6. Clasificar a las empresas por</p> | <p>A través de la observación de su entorno, el alumno identifica 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 los alumnos seleccionará la idea más conveniente para la creación de su proyecto empresa</p> |

| | | |
|--|---|---|
| | <p>su tamaño e identificar ventajas y desventajas de cada tipo</p> <p>3.7. Trámites legales para la constitución de una empresa</p> | |
| | <p>UNIDAD IV: 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 de venta</p> <p>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>En base al análisis del mercado el alumno aplica 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>UNIDAD V: 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>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 identifica los</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>requerimientos de tecnología, maquinaria, equipo, insumos, materias primas, suministros, consumos unitarios, procesos y ordenamiento de procesos, recursos humanos, proveedores, etc.</p> |
| | <p>UNIDAD 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>UNIDAD VII: 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,</p> | <p>Identifica la estructura organización de su proyecto empresa</p> |

| | | |
|--|--|---|
| | 7.10. Proceso de capacitación del personal AR, etc.) | |
| | <p>UNIDAD VIII: 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> | Identifica y realiza los trámites y requisitos legales necesarios para la constitución de su proyecto empresa |
| | <p>UNIDAD IX: 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> | Emplea los aspectos más importantes de su proyecto como empresa con la finalidad de venderlo adecuadamente |
| | <p>UNIDAD X: RESUMEN EJECUTIVO</p> <p>UNIDAD XI: TRABAJO FINAL</p> <p>PARTICIPACIÓN EN EL ENCUENTRO EMPRENDEDOR</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 |

| OBJETO DE ESTUDIO | METODOLOGIA (Estrategias, secuencias, recursos didácticos) | EVIDENCIAS DE APRENDIZAJE. |
|---|---|--|
| <p>UNIDAD I. INTRODUCCIÓN</p> <p>UNIDAD II: ESPIRITU EMPRENDEDOR, CREATIVIDAD Y LIDERAZGO</p> <p>UNIDAD III: ETAPA DE GESTACIÓN. NATURALEZA DEL PROYECTO</p> <p>UNIDAD IV: INVESTIGACIÓN DE MERCADO</p> <p>UNIDAD V: ANÁLISIS TÉCNICO</p> <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 PARTICIPACIÓN EN EL ENCUENTRO EMPRENDEDOR</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 abierta, en las actividades dentro y fuera de clase, individualmente o por equipo son el eje principal para el éxito de este curso.</p> <p>Proceso recomendado para que el</p> | <p>Tareas de Investigación Prácticas de Laboratorio Exposiciones</p> |

| | | |
|--|---|--|
| | <p>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 | |
|--|---|--|

| FUENTES DE INFORMACIÓN (Bibliografía, Direcciones electrónicas) | EVALUACIÓN DE LOS APRENDIZAJES (Criterios e instrumentos) |
|---|---|
| <ul style="list-style-type: none"> ➤ Alcaraz Rafael. (2006). El Emprendedor De Éxito Ed. Mcgraw Hill ➤ Sánchez Alfonso y Cantú Humberto. (1993). El Plan De Negocios Del Emprendedor. Ed. Mcgraw Hill, México. ➤ Lambing Peggy. (1998). Empresarios Pequeños Y Medianos. Ed. Prentice Hall, México. ➤ Concamin. Guías Empresariales. Secretaría De Economía. Ed. Prentice Hall, México. | <p>Se toma en cuenta para integrar calificaciones parciales:</p> <p>Calificación final: Evaluaciones parciales 30% Proyecto empresa 35% Plan de negocios 35% Total 100% La acreditación del curso se integra por promedio de las 3 calificaciones parciales.</p> <p>Nota: para acreditar el curso la calificación mínima aprobatoria será de 6.0</p> <p>La calificación estará constituida por: promedio de los parciales, exposición del proyecto</p> |

| | |
|--|-------------------------------|
| <ul style="list-style-type: none"> ➤ Varela Rodrigo. (2001). Segunda Edición. Innovación Empresarial. Arte Y Ciencia De La Creación De Empresas. Ed. Prentice Hall, Colombia. ➤ Ibarra Valdez David. (1990). Primera Edición. Los Primeros Pasos Al Mundo Empresarial. Ed. Noriega Limusa, México. | empresa y el plan de negocios |
|--|-------------------------------|

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 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|----|----|----|----|----|----|----|
| 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 | | | | | | | | | | | | | | | | |
| UNIDAD VI: ESTUDIO FINANCIERO | | | | | | | | | | | | | | | | |
| UNIDAD VII: DESARROLLO DE LA ORGANIZACIÓN | | | | | | | | | | | | | | | | |
| UNIDAD VIII: PLANEACIÓN LEGAL | | | | | | | | | | | | | | | | |
| UNIDAD IX: PLAN DE VENTA | | | | | | | | | | | | | | | | |
| UNIDAD X: RESUMEN EJECUTIVO | | | | | | | | | | | | | | | | |
| UNIDAD XI: TRABAJO FINAL PARTICIPACIÓN EN EL ENCUENTRO EMPRENDEDOR | | | | | | | | | | | | | | | | |