

# Desarrollo de Emprendedores

## Datos Generales

1. Nombre de la Asignatura	2. Nivel de formación	3. Clave de la Asignatura
Desarrollo de Emprendedores	Licenciatura	I5113
4. Prerrequisitos	5. Área de Formación	6. Departamento
Administración I	Especializante Obligatoria	Departamento de Administración
7. Academia	8. Modalidad	9. Tipo de Asignatura
Administración Estratégica	Presencial	Curso
10. Carga Horaria		
Teoría	Práctica	Total
40	40	80
Créditos	8	
12. Trayectoria de la asignatura		
Administración I. Administración II. Mercadotecnia. Investigación de mercados. Contabilidad.		

## Contenido del Programa

### 13. Presentación

La asignatura de Desarrollo de Emprendedores agrupa y aplica los conocimientos adquiridos en otras asignaturas, desarrollando el espíritu emprendedor para la creación de estrategias de negocios que proporcionen ventajas competitivas. Se abordan temas como habilidades del emprendedor, ética y valores, creatividad e innovación para iniciar en el ámbito empresarial de las micro, pequeña y mediana empresa.

## 14.- Objetivos del programa

### Objetivo General

Generar una cultura de emprendedores para la creación de una empresa con un enfoque ético y de responsabilidad social.

Desarrollar la creatividad en la innovación de alternativas empresariales.

Formular un plan de empresa viable para satisfacer necesidades en el mercado.

Conocer los requerimientos de información y obligación en la organización.

## 15.-Contenido

### Contenido temático

**Unidad I.** Conceptos básicos de emprendedor.

**Unidad II.** Fundamentos de propiedad intelectual.

**Unidad III.** Elaboración del plan de negocios.

**Unidad IV.** Selección y presentación de ideas.

**Unidad V.** Mercado.

**Unidad VI.** Áreas operativas.

**Unidad VII.** Presentación del proyecto.

### Contenido desarrollado

#### **Unidad I. Conceptos básicos del emprendedor (10 horas).**

Objetivo: Conocer los principales conceptos para generar cultura de emprendedores para la creación de una empresa con un enfoque ético y de responsabilidad social.

1.1 Concepto de emprendedor.

1.2 Características del emprendedor.

1.3 Habilidades del individuo como emprendedor.

1.4 Trabajo en equipo.

1.5 Ética y valores.

1.6 La importancia de iniciar un negocio y su comparación con la compra de un negocio ya establecido.

1.7 Marco socio económico y su impacto en las empresas.

1.8 Definición de Creatividad e innovación.

## **Unidad II. Fundamentos de propiedad intelectual (10 horas).**

Objetivo: Identificar los principales fundamentos de la propiedad intelectual, que deberá aplicar en su plan de negocios. Considerar el fundamento en las obligaciones de la organización.

- 2.1. Antecedentes Generales.
- 2.2 Marco Jurídico.
- 2.3 Marcas y Patentes.
- 2.4 Procedimientos de registro de la propiedad intelectual.
- 2.5 La defensa de la propiedad intelectual.
- 2.6 Contratos de protección.

## **Unidad III. Elaboración del plan de negocio o proyecto de empresa (6 horas).**

Objetivo: Formular un plan de empresa viable para satisfacer necesidades en el mercado.

- 3.1 Concepto de plan de negocio.
- 3.2 Ventajas de elaborar un plan de negocios.
- 3.3 Características del plan de negocios.

## **Unidad IV. Selección y presentación de ideas (10 horas).**

Objetivo: Formular mediante la selección y presentación de ideas, las características principales de su empresa.

- 4.1 Justificación.
- 4.2 Nombre de la empresa.
- 4.3 Clasificación y tamaño de la empresa.
- 4.4 Ubicación de la empresa.
- 4.5 Filosofía de la Empresa: Misión visión y objetivos.
- 4.6 Análisis DOFA.

### **Unidad V. Mercado (8 horas).**

Objetivo: Desarrollar los principales elementos del mercado, apoyándose en la mercadotecnia e investigación de mercados, que requiere un plan de negocios.

- 5.1 Objetivos de mercadotecnia.
- 5.2 Ventaja Competitiva.
- 5.3 Investigación de mercado.
- 5.4 Análisis de mercado.
- 5.5 El Benchmarking.
- 5.6 Mezcla de mercadotecnia.
- 5.7 Presupuesto de ventas.
- 5.8 Estrategias de Introducción al Mercado.

### **Unidad VI. Áreas operativas (8 horas).**

Objetivo: Conocer las diversas áreas funcionales de la organización, para desarrollar de manera óptima el plan de negocios.

- 6.1 Producción.
  - 6.1.1 Objetivos de producción.
  - 6.1.2 Descripción específica del producto o servicio.
  - 6.1.3 Proceso de producción.
  - 6.1.4 Equipo e instalaciones.
  - 6.1.5 Materia prima.
  - 6.1.6 Capacidad instalada.
- 6.2 Recursos humanos.
  - 6.2.1 Objetivos de recursos humanos.
  - 6.2.2 Estructura organizacional.
  - 6.2.3 Reclutamiento, selección y contratación.
  - 6.2.4. Sueldos y salarios.
- 6.3 Marco legal.

- 6.3.1 Régimen legal.
- 6.3.2 Trámites y licencias.
- 6.4 Factores técnicos.
- 6.5 Finanzas.
  - 6.5.1 Objetivos de finanzas.
  - 6.5.2 Sistema contable de la empresa.
  - 6.5.3 Estados financieros.
  - 6.5.4 Flujo de efectivo.
  - 6.5.5 Estado de pérdidas y ganancias.
  - 6.5.6 Balance general.
  - 6.5.7 Razones financieras.

## **Unidad VII. Presentación del proyecto (8 horas).**

Objetivo: Formular un plan de empresa viable para satisfacer necesidades en el mercado.

- 7.1 Resumen ejecutivo.
- 7.2 Prototipo del proyecto.
- 7.3 Recomendaciones de redacción.

## **16. Actividades Prácticas**

La práctica de la materia en el ámbito de competencia, se evidencia mediante la evaluación de las etapas de un plan de negocios y al final del curso la presentación del mismo.

## **17.- Metodología**

- Búsqueda de información.
- Lecturas, análisis e interpretación.
- Clasificación de datos.
- Visualización de escenarios futuros.
- Lluvia de ideas.
- Dinámicas grupales.

Organización de grupos colaborativos.

Asesorías.

Manejo del entorno de la organización.

Conferencia de expertos en el área de emprendurismo y negocios.

## 18.- Evaluación

a) Evidencias de aprendizaje, prototipo de idea de negocio, presentación del plan de mercadotecnia, presentación del plan técnico, presentación del plan financiero. Participación y exposición final. Presentación de trabajo de un plan de negocios.

b) Criterios de desempeño.

Entrega en tiempo y forma de acuerdo al reglamento establecido. Calidad, ortografía, completo, puntual, gráficos, imagen estudio de campo e información estadística que sustente la idea.

c) Creación de nuevas empresas sustentables, innovadoras, creativas, responsabilidad social en la sociedad.

Calificación:

Sistema de Evaluación del Maestro **40%**

Plan de Negocio **30%**

Feria (Expo) **30%**

## 19.- Bibliografía

Libros / Revistas

Libro: El emprendedor de éxito.

Alcaráz Rodríguez, Rafael. (2011) Mc. Graw Hill. No. Ed Cuarta.

ISBN: 978-607-150-611-5

Libro: Innovación empresarial: arte y ciencia en la creación de empresas.

Varela, Rodrigo. (2008) Prentice Hall. No. Ed Tercera.

ISBN: 978-958-699-101-8

Libro: Plan de negocios para emprendedores al éxito: metodología para el desarrollo de nuevos negocios.  
González Salazar, Diana. (2007) Mc.Graw Hill. No. Ed Primera.

ISBN: 970-105-934-4

Libro: Empresarios pequeños y medianos.  
Lambing, Peggy. (1998) Prentice Hall. No. Ed Primera.

ISBN: 970-170-137-2

Libro: Los primeros pasos al mundo empresarial: una guía para emprendedores.  
Ibarra Valdez, David. (2004) Limusa. No. Ed Primera.

ISBN: 968-183-324-4

#### Otros materiales

[www.ferriconsultores.com](http://www.ferriconsultores.com): Ferri consultores

Descripción: Página internet

[www.coparmexjal.org.mx/](http://www.coparmexjal.org.mx/): Centro Empresarial de Jalisco S.P

Descripción: Página internet

<http://cepe.jalisco.gob.mx>: Secretaria de Promocion Economica

Descripción: Página internet

<http://www.jalisco.gob.mx/es/gobierno/organismos/1>: Fondo Jalisco de Fomento Empresarial - FOJAL

Descripción: Página internet

**20.- Perfil del profesor**

**ESCOLARIDAD.** Licenciado en Administración de Empresas. Licenciado en Turismo. Licenciado en Relaciones Internacionales. Licenciado Comercio Exterior. Licenciado en Mercadotecnia. Ingeniero Industrial. Preferentemente con grado de maestría en Administración.

**EXPERIENCIA REQUERIDA.** Docente a nivel de Licenciatura, deberá tener conocimientos del desarrollo empresarial del país. Conocer los aspectos legales de los negocios.

**21.- Nombre de los profesores que imparten la materia**

DR.Oscar Guzmán Vargas

Mtro. Carlos Alberto Esparza González

**22.- Lugar y fecha de su aprobación**

**23.- Instancias que aprobaron el programa**

Firmas de las personas que participaron y aprobaron el programa, así como el sello del departamento que lo avala.

**24.- Archivo (Documento Firmado)**