

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. Area 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		Créditos	
40		40		80		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. C
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: Ferri consultores

Descripción: Página internet

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)