



**Programa de Estudios por Competencias  
 DESARROLLO EMPRESARIAL.**

**I. IDENTIFICACIÓN DEL CURSO**

<b>ORGANISMO ACADÉMICO:</b> FACULTAD DE CONTADURÍA Y ADMINISTRACIÓN								
<b>Programa Educativo:</b> LICENCIATURA EN ADMINISTRACIÓN, LICENCIATURA EN CONTADURÍA Y LICENCIATURA EN INFORMATICA ADMINISTRATIVA				<b>Área de docencia:</b> COMPLEMENTARIA				
<b>Aprobación por los H.H. Consejos Académico y de Gobierno</b>				<b>Programa elaborado por:</b> L.A.E. IRMA GABRIELA BARRETO ESTÉVEZ M. EN A. LAURA ELENA PONCE GARCÍA M en A MINERVA MARTÍNEZ ÁVILA			<b>Programa revisado por:</b> M. EN A. MICHAEL E. GASCA LEYVA L.A.E. IRMA GABRIELA BARRETO ESTÉVEZ	
<b>Fecha de elaboración:</b> JUNIO DE 2006		<b>Fecha de última revisión:</b> 20 Nov.2007						
Clave	Horas de teoría	Horas de práctica	Total de horas	Créditos	Tipo de Unidad de Aprendizaje	Carácter de la Unidad de Aprendizaje	Núcleo de formación	Modalidad
L30098	0	15	15	15	Trabajo de campo	Obligatoria	Integral	Presencial
<b>Prerrequisitos (Conocimientos previos):</b> Recursos Humanos, Mercadotecnia, Producción, Finanzas.					<b>Unidad de Aprendizaje Antecedente:</b> Administración de las Pymes		<b>Unidad de Aprendizaje Consecuente:</b> Ninguna	
<b>Programas educativos en los que se imparte:</b> LICENCIATURA INFORMATICA ADMINISTRATIVA								



## I. PRESENTACIÓN

Todas las personas tienen el talento y habilidades de emprendedor, pero muchas no lo saben. La mayoría de la gente, si se decide a actuar, podría realizarse mejor, de esta manera podría encontrar las oportunidades de trabajo más convenientes; esto es, llegar a tener una actitud emprendedora.

Desde el punto de vista social, el desarrollo es crucial y las organizaciones e instituciones de apoyo son cada vez más conscientes de su papel como factor de progreso y paz en la avalancha de desempleo que se avecina a nuestras comunidades. Los millones de desocupados y personas que cada vez se suman ponen en alerta a nuestras organizaciones (públicas o privadas) y hacen volver los ojos al emprendedor y verlo como ejemplo y solución a todos nuestros problemas.

Ser emprendedor exige un nuevo espíritu, una nueva mentalidad que hace que el hombre no espere, sino que actúe. Al empresario se le exige una mayor preparación y esmero en la planeación de su negocio para enfrentarse a un mercado que no perdona errores y que cada día se vuelve más exigente.

Las estadísticas han demostrado que “los pequeños empresarios en México han desistido en su negocio o han quebrado en el mismo por factores que principalmente radican en la incompetencia, la falta de equilibrio administrativo, la inexperiencia y por último la falta de conocimiento del negocio”; así es como la economía nacional y el empleo dependen de las micro, pequeñas y medianas empresas; éstas a su vez, son muy vulnerables a los efectos macroeconómicos, por tanto, es necesario formar empresarios con visión y preparación para el campo de los negocios.

Dadas las condiciones actuales de nuestro país, este curso proporciona las bases generales para que el alumno conozca actitudes de liderazgo y habilidades creativas para la elaboración de un producto al incursionar como empresario, ofreciéndole una alternativa más como egresado de la facultad: El autoempleo.



Una de las ideas de este curso es que la empresa emprendedora debe iniciar con un plan de negocios establecido por escrito que se adecue en la práctica a nuestro país y a nuestros días.

### III. LINEAMIENTOS DE LA UNIDAD DE APRENDIZAJE

DOCENTE	DISCENTE
<p>Responsabilidades:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Cubrir el programa en su totalidad</li><li>• Asistir al 100% de las clases.</li><li>• Asistir puntualmente a clase.</li><li>• Informar los objetivos del mismo, contenido, habilidades a desarrollar, actitudes que fomentar.</li><li>• Asesorar y conducir el trabajo de la unidad de aprendizaje.</li><li>• Fomentar el intercambio de experiencias.</li><li>• Informar la forma en la que se va a conformar la calificación de los alumnos y de evaluar la unidad de aprendizaje.</li></ul>	<p>Responsabilidades:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Entrega en tiempo y forma de los trabajos requeridos.</li><li>• Practicar una actitud de apertura hacia el aprendizaje.</li><li>• Mostrar un comportamiento apegado a los valores socioculturales.</li><li>• Presentarse puntualmente a las clases y exámenes.</li><li>• Realizar todas las actividades correspondientes que los lleven a alcanzar el conocimiento de la unidad De aprendizaje.</li></ul>

### IV. PROPÓSITO DE LA UNIDAD DE APRENDIZAJE

Aplicar los conocimientos adquiridos a lo largo de la carrera en la elaboración y desarrollo de un proyecto productivo que promueva la posibilidad de autoempleo en su profesión.



## V. COMPETENCIAS GENÉRICAS

- Fomentar en los alumnos la inquietud de iniciar su propio negocio, así como la importancia de la naturaleza del proyecto.
- Proveer de los conocimientos necesarios para desarrollar un plan de negocios.
- Desarrollar los pasos necesarios para elaborar correctamente un exitoso plan de negocios.

## VI. ÁMBITOS DE DESEMPEÑO PROFESIONAL

- Empresas comerciales, de servicios e industriales
- Instituciones financieras
- Organismos gubernamentales y no gubernamentales

## VII. ESCENARIOS DE APRENDIZAJE

Salón de clase



--

**VIII. NATURALEZA DE LA COMPETENCIA**

(Inicial, entrenamiento, complejidad creciente, ámbito diferenciado)

Entrenamiento
---------------

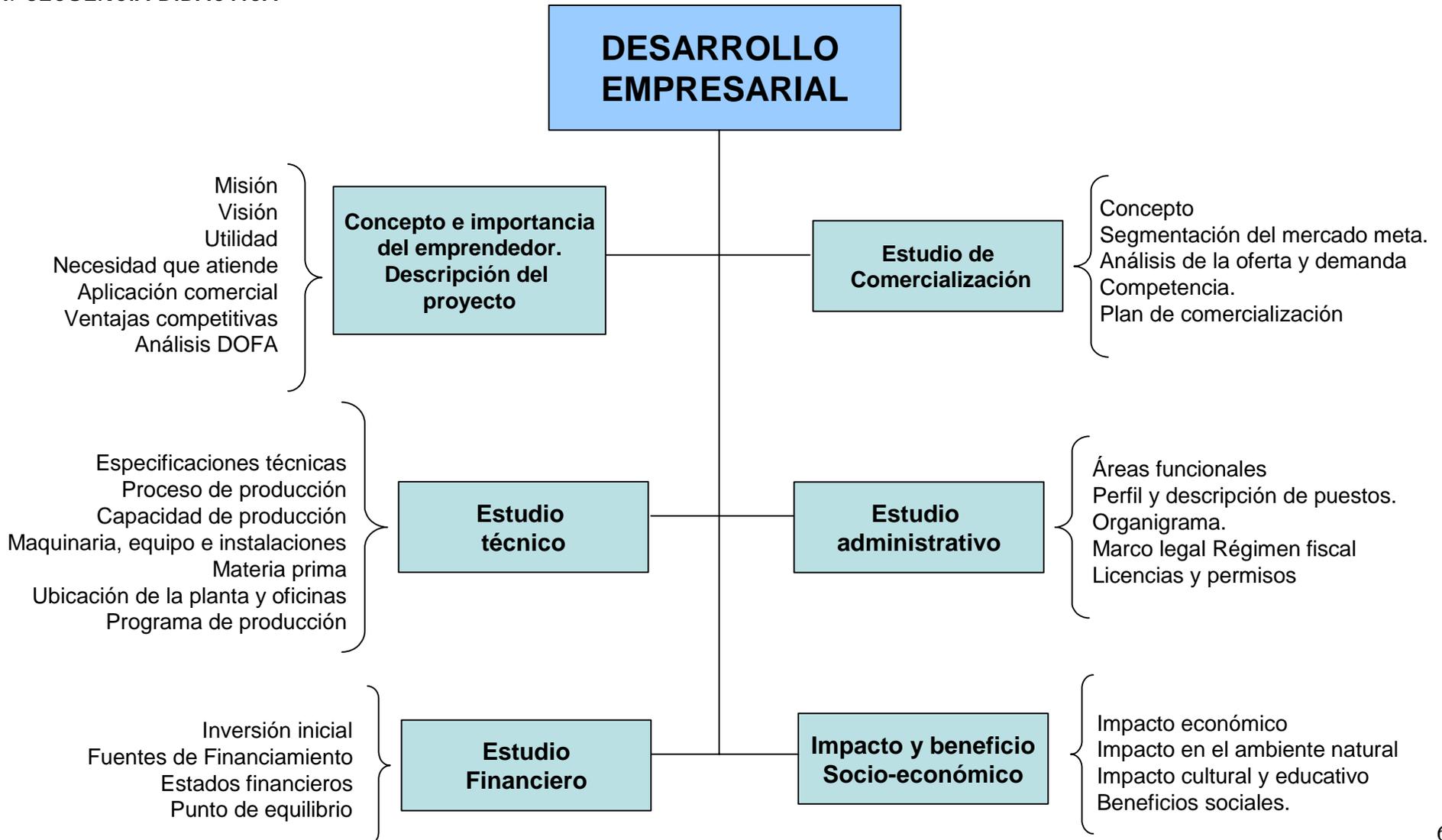
**IX. ESTRUCTURA DE LA UNIDAD DE APRENDIZAJE**

Unidad	TEMA
I	Concepto e importancia del emprendedor. Descripción del proyecto.
II	Estudio de Comercialización
III	Estudio Técnico
IV	Estudio Administrativo
V	Estudio Financiero



VI Impacto y Beneficio socio-económico.

X.-SECUENCIA DIDÁCTICA





**XI. DESARROLLO DE LA UNIDAD DE APRENDIZAJE**

UNIDAD DE COMPETENCIA I	ELEMENTOS DE COMPETENCIA		
	Conocimientos	Habilidades	Actitudes/ Valores
<p>Comprender y analizar el concepto e importancia del emprendedor, así como sus características y habilidades. Para generar una idea innovadora, como base para el desarrollo de un plan de negocios, que comprenda los cuatro estudios requeridos.</p>	<p>1.1 Concepto de emprendedor, así como su perfil y habilidades.</p> <p>1.2 Conocer el concepto y la importancia de un plan de negocios.</p> <p>1.3 Definir cuál es el negocio al que esta enfocado el proyecto y distinguirlo del producto o servicio que se ofrece.</p> <p>1.4 Definir la misión, visión, objetivos, Utilidad, necesidad que atiende, aplicación comercial, ventajas competitivas, y análisis FODA.</p>	<p>Creatividad e innovación</p> <p>Capacidad de análisis y síntesis</p> <p>Toma de decisiones para identificación de una buena oportunidad para el negociación</p> <p>Administración de equipos de equipos de trabajo</p>	<p>Generar en los alumnos una actitud emprendedora así como la importancia de establecer correctamente una idea y desarrollarla para que puedan crear su propia empresa</p> <p>Despertar la conciencia e la importancia puede tener el crear su propia empresa que será generadora de empleos</p> <p>Fomentar la honestidad en ellos para desarrollar ideas innovadoras propias</p>
<p><b>ESTRATEGIAS DIDÁCTICAS:</b></p> <p>Investigación documental            Investigación en Línea            Exposición del Docente            Exposición del Alumno</p>	<p><b>RECURSOS REQUERIDOS</b></p> <p>Pizarrón y/o pintarrón            Proyector de acetatos            Cañón y computadora            Bibliografía.</p>		<p><b>TIEMPO DESTINADO</b></p> <p>6 horas prácticas</p>



CRITERIOS DE DESEMPEÑO I	EVIDENCIAS	
	DESEMPEÑO	PRODUCTOS
A partir de una lluvia de ideas guiada, definir cuál es el negocio al que esta enfocada el proyecto, el cual deberá contener: nombre de la empresa, misión, visión, objetivos (corto, mediano y largo plazo), utilidad, necesidad que atiende, aplicación comercial, ventajas competitivas y análisis FODA.	Elaborar una lluvia de ideas y seleccionar una y elaborar la descripción del proyecto.	Descripción de proyecto.

UNIDAD DE COMPETENCIA II	ELEMENTOS DE COMPETENCIA		
	Conocimientos	Habilidades	Actitudes/ Valores
Determinar la cantidad de bienes y servicios factibles de ser ofertados por la empresa que, en cierta área geográfica y bajo ciertas condiciones, el mercado estaría dispuesto a adquirir para satisfacer sus necesidades.	2.1 Concepto de mercadotecnia y descripción y segmentación del mercado meta.  2.2 Análisis de la oferta y demanda y su contraste.  2.3 Análisis e identificación de la competencia.  2.4 Definición del plan de comercialización (producto, plaza, precio y promoción).	Capacidad de análisis y síntesis  Capacidad técnica y conceptual  Toma de decisiones	Discreción en el manejo de los datos obtenidos en el estudio de mercado  Capacidad de interpretación de datos  Responsabilidad



<b>ESTRATEGIAS DIDÁCTICAS:</b> Investigación documental Investigación en Línea Exposición del Docente Exposición del Alumno	<b>RECURSOS REQUERIDOS</b> Pizarrón y/o pintarrón Proyector de acetatos Computadora Bibliografía	<b>TIEMPO DESTINADO</b> 14 horas prácticas
<b>CRITERIOS DE DESEMPEÑO II</b>	<b>EVIDENCIAS</b>	
	<b>DESEMPEÑO</b>	<b>PRODUCTOS</b>
A partir de la descripción y segmentación del mercado meta, del análisis de la oferta y demanda y su contrastación, del análisis de la competencia y la definición del plan de comercialización, elaborar el estudio de comercialización.	Elaborar el estudio de comercialización	Estudio de Comercialización

UNIDAD DE COMPETENCIA III	ELEMENTOS DE COMPETENCIA		
	Conocimientos	Habilidades	Actitudes/ Valores
Analizar el proceso de producción del bien o servicio; observando aspectos cómo: materia prima, maquinaria, mano de obra, instalaciones, inversión y costos de operación, a fin de coordinar eficientemente las operaciones de la empresa.	3.1 Especificaciones técnicas del producto o servicio  3.2 Descripción del proceso de producción y/o prestación del servicio  3.3 Determinación de la capacidad de producción  3.4 Descripción de la maquinaria, equipo e	Administración del tiempo  Administración de equipos de trabajo  Capacidad técnica y conceptual  Toma de decisiones	Espíritu y vocación de servicio  Dispuesto al cambio  Perceptivo



	instalaciones  3.5 Requerimientos de materia prima  3.6 Diseño, distribución y ubicación de la planta y oficinas  3.7 Programa de producción		
<b>ESTRATEGIAS DIDÁCTICAS:</b>  Investigación Documental Investigación en Línea Exposición del Docente Exposición del Alumno	<b>RECURSOS REQUERIDOS</b>  Pizarrón y/o pintarrón Proyector de acetatos Computadora Bibliografía	<b>TIEMPO DESTINADO</b>  14 horas prácticas	
<b>CRITERIOS DE DESEMPEÑO III</b>	<b>EVIDENCIAS</b>		
A partir del análisis del proceso de producción, identificar las especificaciones técnicas del producto o servicio, la descripción del proceso de producción y/o prestación del servicio, la determinación de la capacidad de producción, la descripción de la maquinaria, equipo e instalaciones, los requerimientos de materia prima, el diseño, distribución y ubicación de la planta y oficinas y el programa de producción.	<b>DESEMPEÑO</b>  Elaborar el estudio técnico	<b>PRODUCTOS</b>  Estudio técnico	



UNIDAD DE COMPETENCIA IV	ELEMENTOS DE COMPETENCIA		
	Conocimientos	Habilidades	Actitudes/ Valores
Establecer una adecuada distribución de responsabilidades y actividades, de modo tal que facilite el trabajo en equipo y el logro de los objetivos de las áreas funcionales. Así como el cumplimiento de los trámites administrativos y legales para constitución de la empresa.	4.1 Áreas funcionales de la empresa	Administración del tiempo	Ética profesional Responsabilidad
	4.2 Perfil y descripción de puestos.	Administración de equipos de trabajo	
	4.3 Organigrama	Capacidad técnica y conceptual	
	4.4 Marco legal de la organización.	Toma de decisiones	
	4.5 Régimen fiscal		
	4.6 Licencias y permisos para iniciar operaciones		
<b>ESTRATEGIAS DIDÁCTICAS:</b>  Investigación Bibliográfica Investigación en Línea Exposición del Docente Exposición del Alumno	<b>RECURSOS REQUERIDOS</b>  Pizarrón y/o pintarrón. Proyector de acetatos Computadora/ Internet Bibliografía	<b>TIEMPO DESTINADO</b>  10 horas prácticas	
<b>CRITERIOS DE DESEMPEÑO IV</b>	<b>EVIDENCIAS</b>		
	<b>DESEMPEÑO</b>	<b>PRODUCTOS</b>	
A partir de la revisión de los objetivos de la empresa y de cada una de las áreas funcionales, se definen los siguientes aspectos: perfil y descripción de puestos y organigrama. Así como todos los trámites necesarios para iniciar operaciones para el correcto funcionamiento de la empresa.	Elaborar el estudio administrativo	Estudio Administrativo	



UNIDAD DE COMPETENCIA V	ELEMENTOS DE COMPETENCIA		
	Conocimientos	Habilidades	Actitudes/ Valores
Comprender y analizar como la función financiera contribuye a planear el futuro y la toma de decisiones que afectan a la empresa a través del análisis del la erogación de fondos.	5.1 Cálculo de la inversión inicial 5.2 Fuentes de Financiamiento 5.3 Estados financieros pro forma 5.4 Flujo de efectivo 5.5 Balance general 5.6 Estado de resultados 5.7 Punto de equilibrio	Administración de equipos de trabajo.  Capacidad técnica y conceptual.  Toma de decisiones	Honestidad  Responsable  Ética profesional  Equidad
<b>ESTRATEGIAS DIDÁCTICAS:</b>	<b>RECURSOS REQUERIDOS</b>	<b>TIEMPO DESTINADO</b>	
Investigación Bibliográfica Investigación en Línea Exposición del Docente Exposición del Alumno	Pizarrón y/o pintarrón Proyector de acetatos Computadora/cañón Bibliografía	14 horas prácticas	
<b>CRITERIOS DE DESEMPEÑO V</b>	<b>EVIDENCIAS</b>		
	<b>DESEMPEÑO</b>	<b>PRODUCTOS</b>	



<p>A partir del análisis de la información financiera el estudiante desarrollará un caso integrador de la función financiera que contenga: cálculo de la inversión inicial, fuentes de financiamiento, estados financieros pro forma, flujo de efectivo, balance general, estados de resultados y punto de equilibrio. .</p>	<p>Elaborar el estudio financiero</p>	<p>Estudio financiero</p>
--	---------------------------------------	---------------------------

UNIDAD DE COMPETENCIA VI	ELEMENTOS DE COMPETENCIA		
	Conocimientos	Habilidades	Actitudes/ Valores
<p>Definir de qué manera el proyecto beneficiará tanto a la comunidad en que se inserta, como a todos los interesados en su operación.</p>	<p>6.1 Impacto económico            6.2 Impacto en el ambiente natural            6.3 Impacto cultural y educativo            6.4 Beneficios sociales</p>	<p>Capacidad de análisis y síntesis            Toma de decisiones            Creatividad e innovación</p>	<p>Responsable            Espíritu y vocación de servicio            Dispuesto al cambio            Respetuoso a la ecología            Responsabilidad</p>
<p><b>ESTRATEGIAS DIDÁCTICAS:</b>            Investigación Bibliográfica            Investigación en Línea            Exposición del Docente            Exposición del Alumno</p>	<p><b>RECURSOS REQUERIDOS</b>            Pizarrón y/o pintarrón            Proyector de acetatos            Computadora/ Internet            Bibliografía</p>	<p><b>TIEMPO DESTINADO</b>            6 horas prácticas</p>	



CRITERIOS DE DESEMPEÑO VI	EVIDENCIAS	
	DESEMPEÑO	PRODUCTOS
A partir de un debate acerca del impacto ambiental, social y económico elaborar un estudio que abarque: impacto económico, impacto en el ambiente natural, impacto cultural y educativo y beneficios sociales	Realizar estudio del impacto y beneficio socio-económico	Estudio del impacto y beneficio socio-económico

**XII. EVALUACIÓN Y ACREDITACIÓN (EVALUACIÓN CONTINUA INTEGRADORA)**

Para obtener su calificación se considerará:

EVALUACIÓN	CONTENIDO	TIPO	CONDICIONES Y OBSERVACIONES
1 <sup>er</sup> parcial*	Unidades 1, 2, 3	Examen 30% Portafolio de evidencias 60% Descripción Proyecto 20% Estad. comercialización 20% Estad. Técnico 20% Tareas y participaciones 10%	Tener mínimo 80% de asistencia
2 <sup>o</sup> parcial*	Unidades 4, 5 y 6	Examen 30% Portafolio evidencias 60% Estad. Administrativo 20% Estad. Financiero 20% Impacto y beneficio s-e 20% Tareas y participaciones 10%	Tener mínimo 80% de asistencia
PORTAFOLIO DE EVIDENCIAS	Cuyo contenido será el Plan de Negocios elaborado por los alumnos.		



XIII. REFERENCIAS

<b>BIBLIOGRAFÍA BÁSICA</b>	<b>BIBLIOGRAFÍA COMPLEMENTARIA</b>
<ol style="list-style-type: none"><li>1. ALCARAZ, Rodríguez Rafael, "El emprendedor de éxito" 3ª ed. Ed. Mc Graw Hill. México, 2007.</li><li>2. ANZOLA Rojas Sérvulo. "Administración de pequeñas empresas". 3ª ed. Ed. McGraw-Hill. México, 2007.</li><li>3. RODRÍGUEZ Valencia Joaquín. "Como administrar pequeñas y medianas empresas" 5ª ed Ed. ECASA 2003.</li><li>4. ANZOLA Rojas, Sérvulo. "De la Idea a tu Empresa". LIMUSA. México 2001</li><li>5. MONTAÑO Sánchez, Francisco Arturo. "Crea tu propio negocio". Ed. Gasca-Sicco.2004.</li><li>6. FERNÁNDEZ Valiñas, Ricardo. "Manual para elaborar un Plan de Mercadotecnia". Ed. ECAFSA. México 2000.</li></ol>	<ol style="list-style-type: none"><li>1. STANTON, J. Wilkiam. "Fundamentos de Marketing" 13 ed. Ed. Mc Graw Hill, México, 2003.</li><li>2. ARIAS, Galicia Fernando L. "Administración de Recursos Humanos" 4ª ed. Ed. Trillas, México 2001.</li><li>3. CHASE, Richard B., F. Roberts Jacobs y , Nicholas J. Aquilano. "Administración de la producción y operaciones para una ventaja competitiva" 10ª ed. Ed. Mc Graw Hill. México 2005.</li><li>4. BARFIELD, Jesse T. "Contabilidad de Costos" 5ª ed. Ed. Thomson, México, 2006.</li><li>5. LOPEZ, Castro Pedro. "Contabilidad Básica" Ed. EXODO, México 2005.</li></ol>