

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE BAJA CALIFORNIA
COORDINACIÓN DE FORMACIÓN BÁSICA
COORDINACIÓN DE FORMACIÓN PROFESIONAL Y VINCULACIÓN UNIVERSITARIA
PROGRAMA DE UNIDAD DE APRENDIZAJE

I. DATOS DE IDENTIFICACIÓN

1. Unidad Académica: Facultad de Ciencias

2. Programa Educativo: Licenciatura en Ciencias Computacionales, Licenciatura en Física, Licenciatura en Matemáticas Aplicadas, Licenciatura en Biología

3. Plan de Estudios:

4. Nombre de la Unidad de Aprendizaje: Emprendedores

5. Clave:

6. HC: 02 **HL:** 00 **HT:** 03 **HPC:** 00 **HCL:** 00 **HE:** 02 **CR:** 07

7. Etapa de Formación a la que Pertenece: Terminal

8. Carácter de la Unidad de Aprendizaje: Optativa

9. Requisitos para Cursar la Unidad de Aprendizaje: Ninguno

Equipo de diseño de PUA
Adrián Enciso Almanza

Firma

Vo.Bo. Subdirector
Alberto Leopoldo Morán y Solares

Firma

Fecha: 23 de agosto de 2016

II. PROPÓSITO DE LA UNIDAD DE APRENDIZAJE

La asignatura de Emprendedores se encuentra ubicada en la etapa terminal y es de carácter optativo.

Esta asignatura, permite comprender los elementos que se tienen que considerar para elaborar un proyecto de negocio a través de una metodología, técnicas y herramientas que ayudan a determinar la factibilidad y viabilidad del producto o servicio, este documento llamado también plan de negocio, es indispensable para puesta en marcha del negocio y la búsqueda de capital de inversión.

III. COMPETENCIA DE LA UNIDAD DE APRENDIZAJE

Elaborar un proyecto de empresa innovadora, utilizando metodologías, técnicas y herramientas en la elaboración de productos y/o servicios para brindar soluciones a las problemáticas y necesidades de la población, con actitud crítica y creativa.

IV. EVIDENCIA(S) DE DESEMPEÑO

Elabora un documento (plan de negocio) en el que se describa detalladamente los aspectos necesarios para la creación de una empresa. En el documento se deberán mencionar aspectos tales como: descripción general de la empresa, misión, visión, objetivos, análisis FODA, estudio de mercado, estudio técnico y búsqueda tecnológica, aspectos administrativos, estudio financiero y económico.

V. DESARROLLO POR UNIDADES

UNIDAD I. Conceptos básicos para el emprendedor

Competencia:

Identificar los elementos que integran un plan de negocio, mediante la definición y exposición de una metodología, para la creación y planeación a futuro de una empresa, con actitud positiva y emprendedora.

Contenido:

Duración: 5 horas

- 1.1 Emprender.
- 1.2 Características del emprendedor.
- 1.3 Creatividad y términos afines.
- 1.4 Trabajo en equipo.
- 1.5 Proceso creativo para determinar producto o servicio.
- 1.6 Concepto de plan de negocio o proyecto de empresa.
- 1.7 Ventajas de elaborar un plan de negocios.
- 1.8 Características del plan de negocio.

UNIDAD II. Naturaleza del proyecto de negocio.

Competencia:

Analizar propuestas de negocios, utilizando lluvia de ideas y tablas que valoran el nivel de innovación, satisfacción, mercado potencial, conocimiento técnico, capital requerido y otros, para determinar la naturaleza de la empresa y sus productos o servicios, con actitud crítica e innovadora.

Contenido:

Duración: 10 horas

- 2.1 Ideas de negocio.
- 2.2 Técnicas y herramientas para la elección del producto o servicio.
- 2.3 Nombre de la empresa.
- 2.4 Descripción de la empresa.
- 2.5 Misión y Visión de la empresa.
- 2.6 Objetivos de la empresa (corto, mediano y largo plazo).
- 2.7 Ventajas competitivas.
- 2.8 Análisis de la industria o sector.
- 2.9 Productos y / o servicios de la empresa.
- 2.10 Impacto tecnológico, económico, ambiental y social.
- 2.11 Análisis FODA.
- 2.12 Descripción de producto o servicio.

UNIDAD III. El Mercado

Competencia:

Identificar la viabilidad del producto o servicio a través de las técnicas de investigación de mercado, para justificar la comercialización del producto o servicio hacia los consumidores, con honestidad y responsabilidad social.

Contenido:**Duración: 20 horas**

- 3.1 Investigación del mercado.
- 3.2 Tamaño del mercado.
- 3.3 Participación de la competencia en el mercado.
- 3.4 Estudio de mercado.
- 3.5 Distribución y puntos de venta.
- 3.6 Promoción del producto o servicio.
- 3.7 Fijación y políticas de precio.
- 3.8 Plan de introducción de mercado.
- 3.9 Riesgos y oportunidades del mercado.

UNIDAD IV. Producción

Competencia:

Diseñar el programa operativo de producción, a través de la descripción detallada del proceso de elaboración del producto o servicio, para justificar la viabilidad técnica y capacidad de respuesta del proyecto, con responsabilidad y creatividad.

Contenido:

Duración: 10 horas

- 4.1 Especificaciones del producto o servicio.
- 4.2 Descripción del proceso de producción o prestación del servicio.
- 4.3 Diagrama de flujo del proceso.
- 4.4 Características de la tecnología.
- 4.5 Equipo e instalaciones.
- 4.6 Materia prima.
- 4.7 Capacidad instalada.

UNIDAD V. Organización y aspectos legales

Competencia:

Integrar al proyecto las funciones de organización, mediante las metodologías de administración y aspectos del marco legal, para lograr su conclusión y la participación proactiva de cada integrante del equipo de trabajo definiendo y describiendo las actividades a desempeñar en la empresa, respetando la diversidad cultural.

Contenido:

Duración: 15 horas

- 5.1 Estructura organizacional.
- 5.2 Funciones específicas por puesto.
- 5.3 Capacitación del personal.
- 5.4 Desarrollo del personal.
- 5.5 Administración de sueldos y salarios.
- 5.6 Evaluación del desempeño.
- 5.7 Definición del régimen de constitución de la empresa.
- 5.8 Trámites de apertura.
- 5.9 Trámites fiscales.
- 5.10 Trámites laborales.
- 5.11 Trámites de registro de la propiedad intelectual.

UNIDAD VI. Finanzas

Competencia:

Integrar al plan de negocios las funciones de finanzas, utilizando indicadores económicos y proyecciones financieras, para determinar los presupuestos particulares de producción, organización, mercadotecnia y comercialización del producto o servicio, con una actitud objetiva y honesta

Contenido:

Duración: 10 horas

- 6.1 Sistema contable de la empresa.
- 6.2 Flujo efectivo.
- 6.3 Estados financieros proyectados.
- 6.4 Supuestos utilizados en las proyecciones financieras.
- 6.5 Sistema de financiamiento

UNIDAD VII. Resumen ejecutivo

Competencia:

Elaborar un resumen ejecutivo, mediante el análisis detallado de todos los elementos que integran el plan de negocios de la empresa, que permita probar la factibilidad del emprendimiento y contribuya a la toma de decisiones, con una actitud emprendedora y con responsabilidad social

Contenido:

Duración: 10 horas

7.1 Contenido del Resumen Ejecutivo

7.1.1 Naturaleza del proyecto

7.1.2 El mercado

7.1.3 Sistema de producción

7.1.4 Organización

7.1.5 Finanzas plana de inicio de operaciones

7.2 Plan de trabajo

7.3 Viabilidad del proyecto emprendedor

VI. ESTRUCTURA DE LAS PRÁCTICAS

No. de Práctica	Competencia	Descripción	Material de Apoyo	Duración
1	Conceptualizar la idea del producto o servicio, mediante la valoración de su factibilidad, para desarrollar un plan de negocios con una actitud creativa y proactiva.	Se formarán equipos y por medio de la técnica de lluvia de ideas se elegirá el producto o servicio que el grupo considere más factible.	Hojas blancas, plumones. Producto a valorar Plan de negocio Apuntes	3 hrs
2	Realizar búsquedas tecnológicas, a través de la información de los bancos de patentes, para establecer la oportunidad del emprendimiento elegido, con honestidad y respeto	Se formarán equipos de trabajo para realizar las búsquedas tecnológicas en los bancos de datos de patentes del IMPI, OMPI, entre otros.	Computadoras para realizar las búsquedas tecnológicas en banco de patentes IMPI. Material procesos creativo, y videos	6 hrs
3	Realizar un análisis FODA, mediante de los elementos y características de la empresa, para valorar la viabilidad del producto o servicio a ofertar con compromiso y responsabilidad	En equipos de trabajo se realizará el análisis FODA, del producto o servicio propuesto.	Hojas blancas y plumones Empresa identificada	3 hrs
4	Describir la empresa, mediante la idea conceptualizada de un negocio, una metodología, para describir la naturaleza de la empresa y establecer las líneas de acción con una actitud responsable y de solidaridad social	Definir el nombre, misión visión y objetivos justificación, ventajas competitivas y estratégicas del emprendimiento	Herramienta FODA, apuntes	3 hrs
5	Identificar la viabilidad de un producto o servicio, mediante las técnicas de investigación de mercado, para determinar las preferencias del consumidor, con honestidad y respeto	Definir una encuesta, realizar la investigación de mercado considerando: fuentes primarias y secundarias de clientes. Aplicar la encuesta y analizar los resultados. Análisis de la competencia para generar:	Hojas blancas, computadora Videocámaras	9 hrs

	Realizar un mensaje publicitario, a través de las técnicas de comunicación y mercadotecnia para mostrar a los clientes potenciales las ventajas competitivas del producto o servicio que se oferta con actitud solidaria y responsabilidad social.	<p>a). Una estrategia de presentación del producto o servicio.</p> <p>b).Estrategia de política de precio.</p> <p>c).Construir una estrategia de publicidad para dar a conocer el emprendimiento.</p> <p>d)Describir una estrategia para definir canales de distribución</p> <p>Plantear los elementos del plan de mercadotecnia a la empresa</p>		
6	Diseñar el proceso de producción, mediante los procesos, secuencias y capacidades de elaboración del producto o servicio, para justificar su viabilidad técnica con una actitud proactiva e innovadora.	<p>Identificar las especificaciones del producto.</p> <p>Descripción del proceso de producción. y diagrama de flujo.</p> <p>Esquematizar características de la tecnología equipo e instalaciones.</p> <p>Identificar proveedores y cotizaciones.</p> <p>Plantear la capacidad de producción de producto o servicio.</p> <p>Establecer mano de obra requerida y su programa de producción,</p> <p>Ponderar el procedimiento de mejora continua</p>	Consultas bibliográficas del tema, ejemplo de casos, equipo de computo	6 hrs
7	Establecer los objetivos del área organizacional a través de la metodología económico-administrativa, para determinar la organización de la empresa con honestidad y respeto.	<p>Determinar el organigrama y las funciones específicas de cada puesto</p> <p>Precisar la plantilla laboral, salarios, indicadores de evaluación del desempeño.</p> <p>Describir el marco legal dela empresa (figura jurídica, registros, permisos, licencia legales, propiedad intelectual y su</p>	Bibliografía Computadora	6 hrs.

		protección) Programa de capacitación		
8	Diseñar un plan financiero, mediante las técnicas contables y administrativas para determinar la viabilidad del proyecto con una actitud responsable.	Determinar el sistema contable de la empresa a través de presupuestos y corridas financieras apoyado por software y para evaluar el proyecto.	Plantilla Excel para el cálculo de proyecciones financieras	6 hrs
9	Integrar un resumen ejecutivo del plan de negocios, mediante técnicas de comunicación y mercadotecnia para explicar la factibilidad del proyecto con actitud innovadora y responsable.	Copilar el resumen del plan de negocios para constatar y evaluar la factibilidad del emprendimiento Integra el documento al plan de negocios Participación en expo emprendedor Presentación del resumen ejecutivo, y demostración de su producto o servicio en una Expo-Emprendedora	Instrumento de evaluación Apuntes de clases Participación en ferias. PowerPoint computadora	6 hrs

VII. MÉTODO DE TRABAJO

- Durante el desarrollo de la asignatura el docente promoverá la participación del alumno individual y grupal en las actividades de aprendizaje utilizadas en clase.
- Se busca que los alumnos reflexionen y propongan ideas de negocio, que se proponen dentro del grupo, además se fomentara el intercambio de ideas, opiniones y experiencias entre alumnos y docente.
- El desarrollo del curso se llevará a cabo con el docente como facilitador del proceso enseñanza-aprendizaje y con la participación activa del alumno, con un amplio criterio de competencia, con espíritu analítico, reflexivo y propositivo para la ejecución de cada una de las actividades en clase.
- Se llevará a cabo la entrega oportuna de trabajos, tareas y prácticas.
- Presentar un plan de negocios de un proyecto emprendedor de productos o servicios.
- Presentar una demostración o prototipo del producto/servicio.

Pasos para el desarrollo del plan de negocio.

- Determinar una idea para convertirla en proyecto
- Elaboración de un análisis FODA. Elaboración de un sondeo de mercado y su análisis e interpretación
- Elaboración de un prototipo funcional
- Elaboración de un plan de mercadotecnia para una empresa.
- Elaboración de plan de producción,
- Elaboración de presupuesto inversión del producto.
- Programa de organización de la empresa
- Resumen ejecutivo del plan de negocios

VIII. CRITERIOS DE EVALUACIÓN

Criterios de evaluación

Para la acreditación del curso se atenderá al Estatuto Escolar Vigente, artículos 70-71, por lo que el estudiante deberá contar un mínimo de 80% de asistencias en el periodo. Tener un mínimo aprobatorio de 60 en su calificación final.

Criterio de calificación

2 Exámenes: teórico-práctico	20%
Prácticas y Ejercicios	20%
Proyecto de negocio	60%

Criterios de Acreditación

- Se aplicaran al menos dos exámenes teórico-prácticos durante el periodo.
- Las prácticas deberán ser entregados y presentado al final de cada unidad, se entregaran en forma impresa y/o electrónica, tanto la práctica como la presentación audiovisual deberán cumplir con los puntos que se establecen en la rúbrica del profesor.
- En el caso del trabajo final, la evaluación se dividirá en: trabajo escrito, exposición y la demostración del producto o servicio;

los puntos a evaluar serán:

Plan de negocio (40%)

- Definición del proyecto (misión, visión, objetivos, logo, slogan, nombre de la empresa, descripción del producto/servicio).
- Elaboración de un análisis FODA. Elaboración de un sondeo de mercado y su análisis e interpretación
- Elaboración de un plan de mercadotecnia para una empresa.
- Elaboración de plan de producción,
- Elaboración de presupuesto inversión del producto.
- Programa de organización de la empresa
- Resumen ejecutivo del plan de negocios

Exposición (5%)

Contenido

Dominio del tema

Presentación

Expresarse en lenguaje apropiado y claro

Demostración/prototipo (15%)

Grado de avance

Producto tecnológico o de servicios.

IMPORTANTE: El trabajo escrito se entregara impreso y electrónico, además se evaluara la escritura del trabajo escrito.

IX. BIBLIOGRAFÍA

Básica

- Alcaraz Rodríguez, Rafael. (2011). El Emprendedor de Éxito. Cuarta Edición. Editorial McGraw-Hill. México
- Blank, Steve , Bob Dorf (2013). El manual del emprendedor: La guía paso a paso para crear una gran empresa Grupo Planeta Spain.
- Osterwalder, Alexander, Yves Pigneur, Alan Smith, Greg Bernarda y Patricia Papadacos (2015). Diseñando la propuesta de valor. Centro Libros PAPF, S.L.U.
- Ries, Eric (2012). El método Lean Startup: Cómo crear empresas de éxito utilizando la innovación continua, Grupo Planeta Spain.

Complementaria

- Ferrell, O.C. y Hirt, Geoffrey. (2004). Introducción a los Negocios en un Mundo Cambiante, Cuarta Edición. Editorial McGraw-Hill. México [clásico]
- Maurya, Ash (2012). Running Lean, 2nd Edition. O'REILLY.
- Varela Villegas, Rodrigo (2008). Innovación empresarial arte y ciencia en la creación., Printice Hall. [clásico]
- IMPI Búsquedas tecnológicas (http://www.impi.gob.mx/wb/IMPI/herramientas_del_sitio)
- Organización Mundial de la Propiedad Intelectual (OMPI). Sus siglas en Ingles son WIPO ([http:// www.wipo.int/portal/es/](http://www.wipo.int/portal/es/))

X. PERFIL DEL DOCENTE

El docente de esta asignatura deberá ser un profesionalista con experiencia en el área de los negocios y experiencia docente.