

## **Materia : Desarrollo empresarial**

<b>Semestre:</b>	<b>Diseño Gráfico y Diseño Industrial VIII; Edificación VI</b>
<b>Clave:</b>	<b>38780, 28780,46780</b>
<b>Área:</b>	<b>Investigaciones Humanísticas</b>
<b>Departamento:</b>	<b>Comportamiento</b>
<b>Tipología:</b>	<b>Teórico – Práctica</b>
<b>Carácter:</b>	<b>Instrumental</b>
<b>Tipo:</b>	<b>Obligatoria</b>
<b>Horas:</b>	<b>Prácticas (02) Teóricas (02)</b>
<b>Créditos:</b>	<b>4</b>
<b>Carreras:</b>	<b>Diseño Gráfico, Diseño Industrial, Edificación y Administración de Obras</b>
<b>Elaboró:</b>	<b>Ing. Juan José Cancino García</b>
<b>Revisó:</b>	<b>D.G. Rodolfo Zaragoza Rocha</b>
<b>Fecha:</b>	<b>Noviembre de 1998</b>

### **Presentación de la materia**

Esta materia tiene como finalidad, fortalecer en el alumno su potencial emprendedor acrecentando sus habilidades para concebir, planear y poner en marcha un proyecto innovador, que le permita visualizar e incrementar sus posibilidades de desarrollo profesional y personal en un mundo en constante evolución.

### **Objetivo general**

Que el alumno fortalezca su potencial emprendedor a través del desarrollo de sus habilidades para concebir, planear y poner en marcha un proyecto innovador.

## UNIDAD 1

### **El emprendedor. La micro, pequeña y mediana empresa (MPME). La creatividad y el trabajo en equipo**

#### **Objetivo particular:**

Conocer el significado e importancia del Emprendedor y las habilidades que una persona emprendedora posee, elaborando un proyecto concreto de desarrollo de habilidades, mismo que integrará a su plan de vida. Identificar la estructura de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa y su importancia en el desarrollo económico de un País. Distinguir los conceptos básicos y herramientas de creatividad y trabajo en equipo, que le permitan distinguir y aprovechar áreas de oportunidad y desarrollo de proyectos.

- 1.1 El emprendedor.
  - 1.1.1 Características del emprendedor.
  - 1.1.2 Emprender para vivir y vivir para emprender (plan de vida).
- 1.2 La micro, pequeña y mediana empresa (MPME).
  - 1.2.1 Perspectivas de desarrollo de la MPME.
  - 1.2.2 Papel del emprendedor en la libre empresa.
  - 1.2.3 Características generales para el desarrollo de la libre empresa.
- 1.3 La creatividad y el trabajo en equipo.
  - 1.3.1 Trabajo en equipo.
  - 1.3.2 Conceptos básicos de la creatividad.
  - 1.3.3 Herramientas de creatividad.
  - 1.3.4 Detección de oportunidades de negocios.

## UNIDAD 2

### **Contenido del plan de negocios. Mercadotecnia. La producción y/o el diseño de sistemas de servicios. Organización (recursos humanos y apoyos legales)**

#### **Objetivo particular:**

Comprender la importancia de desarrollar un Plan de Negocios, para planear e implementar un proyecto, así como estructurar los elementos que comprenden un plan de negocios. Identificar los elementos de una investigación de mercado, para evaluar mercadológicamente un proyecto. Organizar los conceptos de producción de un proyecto, para facilitar el proceso de elaboración de un producto y/o prestación de un servicio. Reconocer los aspectos relacionados con la organización de un equipo de trabajo (empresa), recursos humanos, requisitos gubernamentales (legales) y apoyos institucionales, para la implementación de un proyecto.

- 2.1 Contenido del Plan de Negocios.
  - 2.1.1 Proceso de selección de proyectos.
  - 2.1.2 Plan de negocios.

- 2.1.3 Contenido de un plan de negocios.
- 2.1.4 Naturaleza del proyecto (empresa).
- 2.1.5 Clasificación de empresas (giros).
- 2.1.6 Misión de una empresa.
- 2.1.7 Ventajas competitivas de un producto-empresa.
- 2.1.8 Apoyos del emprendedor.
- 2.2 Mercadotecnia.
  - 2.2.1 La mercadotecnia del proyecto.
  - 2.2.2 Investigación del mercado.
  - 2.2.3 Estudios de mercado.
  - 2.2.4 La mezcla de mercadotecnia.
  - 2.2.5 Planes de introducción al mercado.
  - 2.2.6 Sistema de ventas (planeación y administración).
- 2.3 La producción y/o el diseño de sistemas de servicios.
  - 2.3.1 Diseño de productos y/o servicios.
  - 2.3.2 Procesos de producción.
  - 2.3.3 Planeación y administración de recursos de producción.
  - 2.3.4 Sistemas de calidad.
  - 2.3.5 Programación de la producción.
- 2.4 Organización (recursos humanos y apoyos legales).
  - 2.4.1 Conceptos básicos de organización.
  - 2.4.2 Administración de recursos humanos.

## UNIDAD 3

### **El aspecto financiero. Aspectos legales y requisitos gubernamentales. Integración del plan de negocios. Presentación del plan de negocios del proyecto. Tópicos selectos de actualidad**

#### **Objetivo particular:**

Conocer y aplicar los fundamentos de planeación y evaluación financiera de un proyecto. Identificar los requisitos y apoyos gubernamentales indispensables para la operación y desarrollo de una microempresa. Analizar, mediante casos, situaciones concretas de toma de decisiones, relacionadas con la implementación de un proyecto-empresa. Comprender los elementos clave para una presentación efectiva de proyectos a posibles inversionistas, clientes u organismos financieros. Revisar tópicos selectos de actualidad y de apoyo al emprendedor.

- 3.1 El aspecto financiero.
  - 3.1.1 Sistemas de control contable.
  - 3.1.2 Estados financieros.
  - 3.1.3 Proyecciones financieras.
  - 3.1.4 Indicadores financieros.
- 3.2 Aspectos legales y requisitos gubernamentales.
  - 3.2.1 Requisitos fiscales y laborales de operación.
  - 3.2.2 Apoyos gubernamentales.
  - 3.2.3 Marco legal de la empresa.
  - 3.2.4 Apoyos institucionales.
- 3.3 Integración del plan de negocios.
  - 3.3.1 Análisis de casos para la toma de decisiones.
  - 3.3.2 Aspectos básicos de implantación de proyectos.

- 3.4 Presentación del plan de negocios del proyecto.
  - 3.4.1 Tips para presentaciones efectivas de proyectos.
  - 3.4.2 Presentación verbal y escrita de proyectos.
- 3.5 Tópicos selectos de actualidad.
  - 3.5.1 Franquicias.
  - 3.5.2 Exportación.
  - 3.5.3 Alianzas estratégicas.
  - 3.5.4 Multinivel.

---

## **Mecánica de enseñanza aprendizaje**

### Metodología.

La metodología de este curso seminario, implica aumentar la responsabilidad del alumno para que él, solo o en equipo, sea el que planee y ejecute su proyecto, pero bajo la constante y atenta supervisión del profesor. Aunque el alumno realiza muchas actividades en forma individual y en equipo, es en el salón de clase en donde se llevan a cabo las actividades clave -exposición (profesor y alumno), planeación, evaluación y seguimiento- para lograr el objetivo general del curso.

Para la mayoría de los alumnos este es el primer intento formal de desarrollar su potencial emprendedor, si a este hecho se agrega la libertad para seleccionar, planear y ejecutar el proyecto se puede provocar desconcierto, por lo que es necesario motivar y apoyar las actividades de los estudiantes, y en particular la planeación.

### Motivación.

Es importante demostrar a los estudiantes de este seminario, que es posible realizar buenos proyectos en cualquier área y en cualquier nivel de estudio. Será trascendente, para jóvenes estudiantes, la realización de un proyecto notable, ya que les hará evidente sus capacidades como emprendedores y les orientará en el desarrollo empresarial.

### Planeación.

Desde el principio del curso se pedirá a los alumnos la planeación general del proyecto; se deberán poner fechas clave (entrega del plan de negocios, presentación final del proyecto, etc.), para que lo incluyan en su plan de trabajo en el semestre.

También la planeación semanal es muy importante, para que se vaya desarrollando el sentido de fijarse metas alcanzables en plazos propuestos.

Es conveniente diseñar formas de planeación, tanto general como semanal que faciliten esta actividad a los alumnos. El seguimiento se hace más fácil sobre la planeación que los mismos alumnos realicen.

### Exposiciones.

Una vez por semana el profesor expondrá los conceptos necesarios para que los alumnos planeen y realicen las actividades sobre bases afines; las evaluaciones se harán en relación a aplicaciones prácticas de estos conceptos.

En la exposición de avance del proyecto, por los alumnos, se deberá buscar la participación de cada uno de los miembros del equipo, calificando individualmente esta actividad.

## Mecanismos de evaluación

### CALIFICACIÓN PARCIAL.

Exámenes rápidos y tareas	20.00 %
Planeación semanal (plan y reporte)	40.00 %
Exámenes parciales	40.00 %
	100.00 %

### CALIFICACIÓN FINAL.

Calificación parcial	30.00 %
Plan de negocios	20.00 %
Proyecto (presentación)	20.00 %
Examen final	30.00 %
	100.00 %

## Bibliografía básica

- RAFAEL EDUARDO ALCARAZ RODRÍGUEZ. *El emprendedor de éxito*. McGraw Hill. 1ª. Edición. México, 1997.
- ALFONSO SÁNCHEZ LOZANO Y HUMBERTO CANTÚ DELGADO. *El plan de negocios del emprendedor*. McGraw Hill. 1ª. Edición. México, 1993.
- GUILLERMO GÓMEZ CEJA. *Planeación y organización de empresas*. McGraw Hill. 8ª. Edición. México, 1994.
- GABRIEL BACA URBINA. *Evaluación de proyectos*. Mc Graw Hill. 3ª. Edición. México, 1997.
- SERVULO ANZOLA ROJAS. *Desarrollo empresarial de Monterrey, A:C: Desarrollo de Emprendedores*. McGraw Hill. México, 1995.
- HERNANDO MARIÑO. *Gerencia de la Calidad Total*. Tercer Mundo Editores. Colombia, 1991.
- CHARLES MARTIN. *Starting your New Business*. Crisp Publications Inc. EUA, 1988.
- ITESM. *Programa Emprendedor. Prototipo del Plan de Negocios*. México, 1992.
- ITESM. *Programa Emprendedor. Manual de Apoyos Institucionales*. México, 1992.
- ITESM. *Programa Emprendedor. Manual de Implantación Legal de una Empresa*. México, 1992.
- ITESM. *Programa Emprendedor. Manual de Protección de la Propiedad Industrial e Intelectual*. México, 1992.
- ITESM. *Programa Emprendedor. Administración de la Pequeña Empresa (Manual del Alumno)*. México, 1991.