

# “UNIVERSIDAD EMILIANO ZAPATA”

<b>OBJETIVO DE LA MATERIA</b>	El alumno en este curso obtendrá una visión de negocios, desarrollando las habilidades para generar alianzas, negociaciones con liderazgo, efectividad en logros de metas en grupo, esto con las herramientas empresariales.
-------------------------------	--

<b>LICENCIATURA EN</b>		<b>CONTADOR PÚBLICO</b>					
<b>MATERIA</b>		<b>Desarrollo Emprendedor</b>			<b>AREA CURRICULAR</b>		<b>MERCADOTECNIA</b>
<b>TETRAMESTRE</b>		<b>QUINTO</b>	<b>CLAVE</b>	<b>MKT-102</b>	<b>SERIACIÓN</b>		
<b>HFD</b>	<b>3</b>	<b>HEI</b>	<b>5</b>	<b>THS</b>	<b>8</b>	<b>CREDITOS</b>	<b>7</b>

UNIDAD TEMATICA	OBJETIVO DE LA UNIDAD	CONTENIDOS	RECURSOS BIBLIOGRAFICOS
<b>1.- INTEGRACIÓN DE GRUPOS Y EQUIPOS DE TRABAJO</b>	1.- El alumno diseñara un plan de trabajo de acuerdo a la metodología de la materia y su especialización a fin de generar un producto o un servicio, desarrollado desde la idea, la detección de las necesidades.	1.1. Desarrollo del producto o Servicio. -Proceso de definición del producto o servicio. -Justificar la necesidad de la creación del producto o servicio. -Determinar la existencia del Mercado para el producto o servicio. -Definición Final del Proyecto.	ALCARAZ, Rodríguez, Rafael E. El Emprendedor de éxito. Mc Graw Hill. 5ª Ed. México. 2009.  LLANO Sifuentes, C. Carlos. El Empresario y su mundo. Mc Graw Hill. México, 2008.
<b>2.- EL PLAN DE NEGOCIOS DEL PRODUCTO O SERVICIO.</b>	2.- El alumno elaborará los planes necesarios para el desarrollo del producto o servicio elegido.	2.2. Desarrollo del Plan de Negocios del producto o servicio. -Estudio de Mercado de Factibilidad. -El establecimiento de la estructura Organizacional necesaria para llevar a cabo el proyecto de negocio. -Un Plan Financiero. -Plan de Mercadotecnia y Ventas.	SÁNCHEZ Lozano, Alfonso. El Plan de Negocios del Emprendedor. Edit. Mc Graw Hill. México. 2008.  CANTÚ, H. Y SÁNCHEZ, A. “El plan de negocios del emprendedor. McGraw Hill, México. 2009
<b>3.- EL ESTUDIO TÉCNICO.</b>	3.- El alumno diseñara el estudio	3.3. Estudio Técnico	

	<p>técnico de su producto o servicio a fin de contar con la cotización de maquinaria, precios de producción, de inversión, manuales de Organización, de procedimientos y con formatos para la evaluación y seguimiento del proyecto.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>-Producto.</li> <li>-Elementos integradores:-</li> <li>-Precio</li> <li>-Inversión.</li> <li>-Necesidades de equipo.</li> <li>-Pasos del procedimiento instalado.</li> </ul>	<p>ALCARAZ, Rodríguez, Rafael E. El Emprendedor de éxito. Mc Graw Hill. 5ª Ed. México. 2009.</p> <p>LLANO Sifuentes, C. Carlos. El Empresario y su mundo. Mc Graw Hill. México, 2008.</p>
<p><b>4.-VIABILIDAD.</b></p>	<p>4.- El alumno Justificará la viabilidad del producto o servicio en el Mercado. Además de elaborar los estudios de análisis de la competencia y del mercado, mediante encuestas dirigidas para conocer la aceptación del producto, la situación de su competencia y la imagen de la empresa.</p>	<p>4.4.Viabilidad.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- La viabilidad del proyecto</li> <li>-Tipos de mercados a que va dirigido</li> <li>- Posición que ocupara el producto en el Mercado</li> <li>-Utilidades esperadas.</li> <li>-Tiempo estimado en recuperación de la inversión.</li> </ul>	<p>SÁNCHEZ Lozano, Alfonso. El Plan de Negocios del Emprendedor. Edit. Mc Graw Hill. México. 2008.</p> <p>CANTÚ, H. Y SÁNCHEZ, A. “El plan de negocios del emprendedor. McGraw Hill, México. 2009</p>
<p><b>5.- TRAMITES LEGALES.</b></p>	<p>5.- El estudiante investigará los trámites necesarios para dar de alta la empresa, de acuerdo al giro, tamaño y producto que ofrece.</p>	<p>5.5. Trámites legales.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>-Ante Hacienda.</li> <li>-Ante los derechos de Propiedad.</li> <li>-Registro de Nombre.</li> <li>-Registro de Razón Social</li> <li>-Permisos etc.</li> </ul>	<p>ALCARAZ, Rodríguez, Rafael E. El Emprendedor de éxito. Mc Graw Hill. 5ª Ed. México. 2009.</p>
<p><b>6.- ANÁLISIS FINANCIERO</b></p>	<p>6.- El estudiante elaborará el análisis financiero de la empresa que sustente tanto la inversión como la obtención de utilidades, a fin de facilitar el desarrollo de su proyecto a través de la búsqueda de patrocinios para su empresa.</p>	<p>6.6. Análisis Financiero.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Las finanzas en la empresa</li> <li>-Tipo de indicadores financieros</li> <li>-Planeación Financiera</li> <li>-Las Finanzas y el Producto</li> <li>-La cartera</li> </ul>	<p>LLANO Sifuentes, C. Carlos. El Empresario y su mundo. Mc Graw Hill. México, 2008.</p> <p>SÁNCHEZ Lozano, Alfonso. El Plan de</p>

<p><b>7.- RESUMEN EJECUTIVO.</b></p>	<p>7.- El estudiante realizará un resumen ejecutivo considerando los siguientes puntos:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>-Justificación del producto o servicio,</li> <li>-Misión,</li> <li>-Visión,</li> <li>-Filosofía</li> <li>-Organigrama,</li> <li>-Resultados de las encuestas de mercado de posicionamiento de competencia,</li> <li>-Las “4 p’s”,</li> <li>-Inversión,</li> <li>-Punto de equilibrio,</li> <li>-Publicidad y promoción, con la finalidad de presentarlo como producto final.</li> </ul>	<p>7.- Plan de Negocios Final.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Integración de los planes de mercadotecnia, ventas y financiero</li> <li>Tipos de proyectos de negocios</li> <li>El plan de negocios como producto integral</li> <li>Fijación de Precios</li> <li>Precio de los Servicios</li> <li>Los clientes y el vínculo con ellos</li> <li>Creación y mantenimiento de la relación con el cliente</li> </ul>	<p>Negocios del Emprendedor. Edit. McGraw Hill. México. 2008.</p> <p>CANTÚ, H. Y SÁNCHEZ, A. “El plan de negocios del emprendedor. McGraw Hill, México. 2009</p>
--------------------------------------	--	---	--

**ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE:-**

- Exposición por parte del profesor
- Elaboración de un Plan de Negocios
- Trabajo individual o grupal por parte de los estudiantes.
- Análisis de casos
- Construcción de mapas conceptuales que reafirmen la importancia de los elementos teóricos básicos.
- Exposición de los temas a través de ejercicios teóricos y de aplicación seleccionados como base de aprendizaje
- Solución dirigida de ejercicios teóricos y de aplicación.
- Solución de ejercicios en forma individual y en equipo
- Solución a ejercicios asignados de tarea.
- Investigación de conceptos básicos y aplicaciones.
- Resolución de ejercicios teóricos y de aplicación a distintas áreas, en forma individual y grupal
- Aula.
- Trabajo realizado en el aula.
- Examen.
- Presentaciones en computadora

- Pintarrón.

**RECURSOS DIDÁCTICOS:**

Pintarrón, infocus, Laboratorios, Salas, CD, C.D Roms, DVDs, Lap Top, Cañón

**EVALUACIÓN:**

Evaluar el aprendizaje del alumno considerando fundamentalmente tres momentos:

- La evaluación diagnóstica.
- La evaluación formativa.
- La evaluación sumativa.

El proceso de evaluación, al ser un proceso continuo, da cabida a una gama de formas para valorar la construcción del conocimiento, ajustándose a las características y necesidades de los contenidos de las unidades de aprendizaje y a las condiciones de los alumnos, de tal manera que se pueden considerar los siguientes puntos:

**EVALUACIÓN:** Tres evaluaciones (Parcial al finalizar el mes) que equivalen al 25%, cada una, de la evaluaciones; Exámenes Rápidos que equivalen al 10% de la evaluación final y los Trabajos Individual y en Equipo que equivalen al 15% de la evaluación final cada uno.