

Desarrollo de Emprendedores

1. Datos de identificación

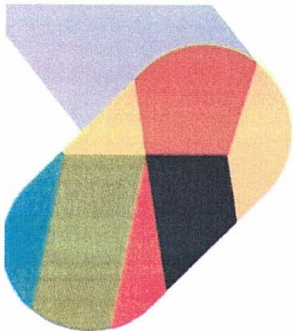
División de adscripción de la UA		Departamento			Academia	
División de Ciencias Sociales y de la Cultura (DCSC)		Departamento de Estudios Organizacionales			DCSC - Emprendimiento e Innovación	
Programa educativo		Área de formación			Tipo	
Licenciatura en Contaduría Pública		Especializante obligatoria			Curso	
Modalidad		Semestre	Créditos	Clave	Prerrequisitos	
Presencial		[7]	[8]	IS113	Administración I	
Horas		Relación con otras unidades de aprendizaje				
Teoría [40] Práctica [40] Total [80]		En el ciclo que se imparte (relación horizontal)			En otros ciclos (relación vertical)	
		Finanzas Corporativas			Mercados Financieros	
Saberes previos						
1. Conocimientos previos básicos en la estructura de las áreas funcionales de la empresa: administración de las organizaciones, del área de contabilidad y finanzas básicas, así como en el área de mercadotecnia y cuestiones jurídicas de los negocios.						
2. Conocimientos procedimentales con antelación llevar a cabo acciones sistematizadas sobre planes de trabajo en equipo y en lo individual para lograr un cometido.						
3. Saberes actitudinales en: actuar de acuerdo con la normatividad y valores, para mantener adecuadas relaciones de cooperación y colaboración en trabajos de equipo.						
Elaboró		Fecha de elaboración		Actualizó		Fecha de actualización
Dr. Luis Aguilar Carvajal Dra. Gabriela Villanueva Lomelí Dr. Guillermo José Navarro del Toro Dra. Gizelle Guadalupe Macías González		6 de diciembre del 2020		Dra. Gizelle Guadalupe Macías González		12 de julio de 2024

2. Competencia de la unidad de aprendizaje

1. Fórmula proyectos ejecutivos de negocios, considerando la ética y los principios de desarrollo sustentable.
2. Fórmula las ganancias, considerando sus fuentes de ingresos, estructura de costos, margen de utilidad y velocidad de sus recursos.
3. Fomenta oportunidades de vinculación hacia la quinta hélice (sector educativo, económicoempresarial, gubernamental, social, entorno sustentable)
4. Conoce y aplica el uso de herramientas de inteligencia artificial en el desarrollo de sus habilidades de emprendimiento e innovación.
5. Demuestra habilidades de liderazgo, toma de riesgo, comunicación y formación de equipos de trabajo.

Perfil de egreso

Los egresados de la Licenciatura en Contaduría Pública contarán con los conocimientos, habilidades, destrezas y actitudes de emprendurismo e investigación y serán capaces de tomar decisiones y resolver problemas de naturaleza contable, fiscal, en el ámbito financiero y de auditoría, conforme a la ética profesional, moral, el derecho y la normatividad, para satisfacer las necesidades de los usuarios nacionales e internacionales de cualquier entidad económica, cuidando siempre el medio ambiente, la sustentabilidad, el mejoramiento de la calidad de vida en la sociedad utilizando las tecnologías de la información y comunicación.

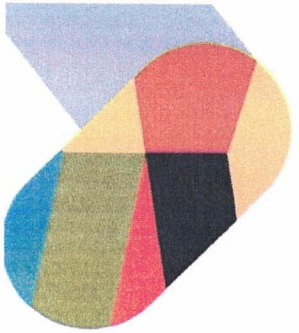


3. Competencias a las cuales contribuye la unidad de aprendizaje

Genéricas	Disciplinares	Profesionales
- Se reconoce como profesional para abordar los problemas y retos teniendo en cuenta los objetivos que persigue. - Propone el desarrollo de innovaciones para dar soluciones a problemas a partir de métodos apropiados a su disciplina y a las tendencias actuales. - Analiza sus propuestas de emprendimiento a partir de las nociones de equidad, bienestar y desarrollo económico de la sociedad. - Participa activamente en alcanzar un equilibrio entre el interés y bienestar individual y general de la sociedad.	Ciencias Sociales. - Analiza la relación entre las dimensiones políticas, económicas, culturales y geográficas de un acontecimiento; presentando propuestas para contribuir al logro de los Objetivos de desarrollo sostenible 2030 de la ONU, respondiendo con alternativas de productos o servicios lucrativos o sociales y con la oportunidad de generar empleo. - Aplica con visión emprendedora los factores y elementos fundamentales que intervienen en la productividad y competitividad de una organización y su relación con el entorno. - Genera soluciones a problemas de su contexto con una actitud crítica y reflexiva, creando conciencia de la importancia que tiene el equilibrio en la relación ser humano, naturaleza y comunidad. Ciencias Experimentales - Diseña prototipos o modelos para resolver problemas y satisfacer necesidades de la sociedad. Tecnológicos - Aplica las tecnologías de la información, las herramientas de la Inteligencia Artificial (IA) y la comunicación en el diseño de estrategias sobre su uso durante el proceso y difusión de productos y servicios, en beneficio del desarrollo personal y profesional.	- Identifica oportunidades y necesidades en el mercado mediante la resolución de problemáticas sociales, ambientales, culturales para la introducción de productos y servicios. - Diseña, propone y replica una propuesta de valor con elementos de innovación alineada con la necesidad de sus clientes. - Detecta y elabora una segmentación de mercado, identificando un mercado, potencial e innovador. - Elabora un proyecto ejecutivo con una validación técnica, financiera y de mercado con una comunicación asertiva. - una corrida financiera a partir de la identificación de presupuestos, costos, gastos y proyecciones de venta. - Prototipa productos y/o servicios mediante la implementación de diversas herramientas. - Plantea una visión práctica de negocios, asociada a su desempeño laboral para la generación del autoempleo y empleo

4. Contenido temático por unidad

Unidad 1. Ecosistema de emprendimiento. - Fundamentos teóricos y conceptualización del emprendimiento - Características y habilidades del perfil emprendedor - Modalidades y tipologías de emprendimiento - Impacto del emprendimiento en relación a los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS). - Social - Ambiental - Económico - Cultural - Político - Tecnológico Ecosistemas de Emprendimiento.
Unidad 2. Modelos de emprendimiento



1. Habilidades blandas
2. Creatividad e innovación
3. Design Thinking
4. Mega tendencias y oportunidades de mercado
5. Generación de la idea de negocio (Ideación)
6. Definición e importancia de la propuesta de valor
7. Delimitación de tu mercado meta
8. ¿Quiénes intervienen en tu proceso de compra?
9. Tamaño de tu mercado potencial
10. Modelo de negocio: The Business Model Canvas
11. Estrategias y tipos de financiamiento.
12. Estudios de casos de emprendimiento.
13. Tendencias y diversificación de emprendimientos lucrativo o social.
14. Protección legal de tu idea de negocios (aspectos generales de propiedad intelectual).

Unidad 3. Proyecto ejecutivo de emprendimiento

Apartado Tema I: Administrativo- Organizacional:

1. Nombre y descripción de la empresa
2. Misión
3. Filosofía
4. Objetivos
5. Imagen corporativa
6. Ventajas competitivas y análisis (DOFA), Estrategias Maxi-mini, mini-maxi
7. Análisis y descripción de puestos
8. Reclutamiento, selección de personal, contratación e inducción
9. Capacitación y desarrollo de personal
10. Administración de sueldos y salarios
11. Evaluación del desempeño
12. Seguridad e higiene

Apartado Tema II: Mercado:

a.-Antecedentes:

1. Oportunidades que dan origen al proyecto de innovación o vinculación, mediante la detección de demandas específicas.
-Identificar las características del ambiente social, económico y tecnológico que propician la creación de la empresa.

2. Descripción del proyecto. - Establecer claramente las características que definan o individualizan con exactitud los bienes o servicios que se proponen.

3. Segmentación del mercado. - Definirlo con criterios como: áreas geográficas, estratos socioeconómicos, canales de comercialización, entre otros, con el objeto de precisar el mercado que se pretende abarcar.

b.- Investigación de mercado:

1. Enlistar fuentes primarias y secundarias utilizadas para recabar la información.

2. Conclusiones del estudio de mercado.

c.- Estrategias de comercialización:

1. Producto y Servicio. - Enlistar los bienes adecuados para el mercado.

2. Plaza y/o canales de distribución. - Ventajas y desventajas.

3. Precio. - Establecer las políticas y las estrategias de ventas.

4. Promoción. - Definir los mecanismos que permitirán persuadir al consumidor en el proceso de compra-venta.

5. Identificar a los principales clientes y su demanda estimada.

6. Definición de los principales competidores. -Elaborar una matriz que permita establecer la competitividad del proyecto propuesto con relación a los competidores existentes.

7. Aspectos jurídicos. - Señalar normas, registros y trámites que se deberán cumplir; atendiendo a la legislación y prácticas vigentes en los mercados meta.

d.- Pronóstico de ventas:

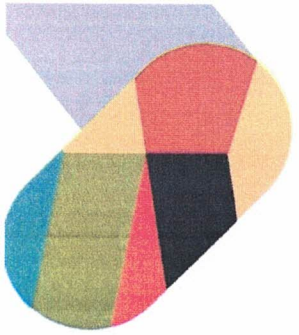
1. Formular una estimación de demanda en términos de volumen. - Explicar el procedimiento.

2. Estudio Técnico.

Apartado Tema III: Producción- Servicio – Emprendimiento social.

Producto

1. Especificaciones del producto (materia prima e insumos)
2. Proceso de producción (descripción y diagrama OTIDA)



3. Tecnología (equipo e instalaciones)
4. Capacidad instalada, inventarios, ubicación
5. Diseño de planta y oficina
6. Mano de obra requerida
7. Procedimiento de mejora continua
8. Costo de producción
- Servicio
1. Especificaciones del servicio
2. Proceso del servicio (descripción y diagramas)
3. Tecnología (equipo e instalaciones)
4. Capacidad instalada y ubicación
5. Diseño de planta y oficina
6. Mano de obra requerida para el servicio
7. Procedimiento de mejora continua
8. Costos de servicios
- Emprendimiento Social
1. Especificaciones del proyecto sustentable
2. Proceso de desarrollo (descripción y diagramas)
3. Tecnología (equipo e instalaciones)
4. Capacidad instalada y ubicación
5. Diseño de planta y oficina
6. Mano de obra requerida para el servicio
7. Indicadores de impacto económico-social
8. Costo del servicio social

Apartado Tema IV. Compromiso Social:

1. Programas de beneficio a la comunidad
2. Clasificación de desperdicios y reciclaje
3. Bajo consumo de agua, luz y gas
4. Cuidado y desarrollo de una cultura ecológica

Apartado Tema V. Legal:

1. Constitución legal
2. Trámites laborales (IMSS, INFONAVIT, AFORE, entre otros)
3. Régimen Fiscal (SHCP)
4. Permisos Delegación, Protección Civil
5. Otros permisos (patentes y marcas, anuncios, entre otros)

Apartado Tema VI. Finanzas-corrída financiera:

1. Fuentes de financiamiento
2. Análisis de costos directos
3. Análisis de costos indirectos
4. Análisis de costo y precio unitario
5. Inversión inicial (primer mes)
6. Corrida financiera (Ingresos-Egresos- Utilidad)
7. Punto de Equilibrio

Apartado Tema VII. Anexos del plan de negocios

1. Listado de clientes potenciales, cartas de intención de compra
2. Encuestas aplicadas al mercado
3. Formatos de trámites legales realizados y por realizar
4. Ejemplo de Currículo del personal o información de ferias o exposiciones donde pueden participar
5. Directorio de fuentes de información
6. Un ejemplo Copias de contratos, certificados, entre otros
7. Copia de la papelería de la empresa

Apartado Tema VIII. Resumen ejecutivo



1. Factibilidad, viabilidad y vulnerabilidad
2. Valor agregado del proyecto
3. Información principal de cada área analizada en el plan de negocios, que permita la evaluación preliminar técnica, económica, financiera y mercadológica del proyecto.

Unidad 4: Presentación del proyecto de emprendimiento

1. Presentación del plan de negocios/ plan de gestión administrativa del emprendimiento.
2. Defensa de un plan de negocios/ plan de gestión administrativa de un producto o servicio

5. Metodología de trabajo docente y acciones del estudiante

Metodología	Acción del docente	Acción del estudiante
Esta unidad de aprendizaje está direccionada a contextualizar al participante en un ambiente real, de tal forma que el desarrollo práctico le permita experimentar de manera acertada en el ámbito del emprendimiento relacionado con la innovación, la administración estratégica de las empresas, la negociación y la importancia de moverse de la zona de confort, para crear nuevas oportunidades de negocio. Resulta necesario que contemple el análisis de la situación, la aplicación de talleres, caso de estudio y dinámicas contextualizadas en escenarios reales con el propósito de fortalecer y hacer más competitivo al participante. Se sugiere utilizar diversas metodologías de acuerdo a las unidades de competencia: - La metodología de centros de interés se utilizará para analizar y estudiar el entorno emprendedor. - La metodología de estudios de caso, será valiosa para hacer análisis de iniciativas emprendedoras. - La metodología por proyecto, tomando en cuenta la importancia del medio y del producto, fortalecerá esta área. Es deseable incorporar la metodología de sumar actividades extracurriculares como: un taller de emprendimiento que se ofrezca por externos como INADEM o a su vez conferencias de financiamiento, registro de propiedad intelectual entre otros. Incorporación de estrategias didácticas de modalidad a distancia, para comunicación sincrónica y asincrónica, por ejemplo: loom (edición de videos), tutori, exeelearning,, mentimeter, flipgip, chat google, etc.	- Motiva e incentiva al alumnado para fortalecer habilidades blandas en el emprendimiento, logrando que los proyectos sean implementados en el futuro. - Genera un entorno empático, flexible y didáctico para que el alumnado se sienta en un ambiente agradable que le motive a pensar, crear y diseñar un proyecto ejecutivo. - Demuestra una actitud emprendedora al mostrar casos prácticos para motivar la diversidad de alternativas de emprendimiento conforme a las tendencias y necesidades del contexto. - Plantea una visión estratégica que permita la observación, asociación, así como también realiza actividades para que el proceso creativo del estudiantado se genere en lo individual y posteriormente se comparta en equipo. - En los estudios de caso, el personal docente facilita estructuras y modelos de negocio y de estudios de caso. - En la metodología por proyecto, la docente propicia en los equipos el debate y análisis de la matriz de ideas para elegir el proyecto y acompaña en el diseño y elaboración de cada apartado del modelo o plan de negocios. - Establece el contacto multidisciplinario al planear, organizar e implementar actividades, como talleres, pláticas y conferencias que abonen al proyecto de la construcción del plan de negocios.	- Aplica distintas herramientas para la creación de ideas disruptivas. - Fundamenta y presenta su plan de negocio a distintos sectores potenciales de negocios lucrativos o sociales. - Emplea la creatividad a través de la innovación de alternativas empresariales y/o organizacionales. - Desarrolla habilidades individuales que se incorporan al trabajo colaborativo para llegar a un conocimiento profundo desde lo global hasta el trabajo sistemático de análisis. - Establece relaciones de causa efecto y expresa su conocimiento a través de materializar y crear elementos representativos a su proyecto, (bosquejos de ideas, símbolos, códigos, tablas comparativas y matrices de ideas innovadoras). - Analiza la estructura de modelos de negocio y de casos con la intención de vincularse y desarrolla una mentalidad emprendedora. - Desarrolla activamente habilidades y conocimientos para generar un ente económico y/o social en México al elaborar su plan de negocios. - Atiende las dinámicas extracurriculares y multidisciplinarias al participar activamente en las actividades, y estrategias entre las que se encuentran simulaciones de emprendimiento.



6. Criterios generales de evaluación (desempeño)

Rubros de evaluación		Actividades	Productos
Asistencia a eventos	20%	• Lecturas previas (aula invertida) • Investigación previa (aula invertida) • Trabajo en equipo (aprendizaje basado en problemas y en proyectos) • Exposiciones y participación en discusión • Reporte de visita a empresa • Otras, como participación en actividades extracurriculares	• Control / reporte de lectura • Tablas y matriz de evaluación de ideas • Informe de investigación • Cédulas de asesorías • Modelo Canvas • Prototipo • Exposiciones por equipo • Videos • Plan de negocio • Pitch
Actividades de Investigación	20%		
Trabajo en equipo	20%		
Presentación de Proyecto	40%		
Total	100 %		

7. Perfil deseable del docente

Saberes / Profesión	Habilidades	Actitudes	Valores
La unidad de aprendizaje es impartida por docentes con habilidades creativas, espíritu emprendedor e innovación, que apliquen las herramientas didáctico-pedagógicas para propiciar en el estudiantado el aprendizaje significativo. Preferentemente que haya tenido un negocio propio, participado activamente contribuyendo a proyectos de impacto social y/o económico; así como contar con la certificación en emprendimiento que ofrece la Unidad de Centros de Emprendimiento e Innovación de la Red Universitaria.	Habilidades para aplicar estrategias didácticas grupales, así como para generar secuencias didácticas y actividades que posibiliten al estudiantado generar ideas creativas e innovadoras. Emplea habilidades blandas (trabajo en equipo y colaborativo, liderazgo, comunicación-assertiva, resolución de problemas) que contribuyen en la atención vinculadas al desarrollo de proyectos de emprendimiento.	Motivación, creatividad, innovación, pensamiento crítico, dinamismo, flexibilidad, proactividad, liderazgo y asertividad.	Coherencia, tolerancia, respeto, responsabilidad y honestidad; empatía, igualdad y compromiso docente.

8. Bibliografía

Básica para el estudiante

Autor(es)	Año	Título	Editorial	URL
Macías González, Gizelle Guadalupe	2024	Empresarias. En Diccionario Biográfico de Mujeres Jaliscienses Prominentes. Tomo IV. Mujeres en acción	El Colegio de Jalisco	
Amato, Stefano	2023	Family firms and local roots : implications on economic performance and corporate social responsibility	Springer	
Oscar Montiel, Salvatore Tomaselli, Argentina Soto	2023	Family Business Debates: Multidimensional Perspectives Across Countries, Continents and Geo-political Frontiers	Emerald Publishing Limited	



Autor(es)	Año	Título	Editorial	URL
Maciel Alejandro Schnarch Kirberg	2022	Emprendimiento exitoso : cómo mejorar su proceso y gestión	Ecoe Ediciones S.A.S.,	
Javier Alejandro Sánchez Vega	2022	Guía del emprendedor y el empresario	Instituto Mexicano de Contadores Públicos	http://148.202.248.73/F
Macías González, Gizelle Guadalupe	2021	Redes femeninas en la historia y en la actualidad. Capítulo. Desentramando lo alteño y lo chapeteado. Redes transgeneracionales y de negocios de las mujeres de las empresas familiares avícolas	El Colegio de Jalisco	http://repositorio.cualtos.udg.mx:8080/jspui/handle/123456789/1396
Macías González, Gizelle Guadalupe	2023	Cap. V. Miradas intergeneracionales. Itinerarios de mujeres integrantes de una empresa familiar.	Universidad de Guadalajara, Centro Universitario de Tonalá	http://repositorio.cualtos.udg.mx:8080/jspui/handle/123456789/1605
Macías González, Gizelle Guadalupe	2021	Título del Libro: <i>Culturas organizacionales poderosas, tomo II</i> . Título del capítulo: "La contribución de la familia al éxito de la empresa textil. Recursos, cultura organizacional y familiness de Blancos Selene".	Universidad Politécnica de Guanajuato	https://www.academia.edu/50947648/La_contribuci%C3%B3n_de_la_familia_al_%C3%A9xito_de_la_empresa_textil_Recurso_cultura_organizacional_y_familiness_de_Blancos_Selene
Macías González, Gizelle Guadalupe	2020	Título del Libro: Culturas organizacionales exitosas: empresas mexicanas con más de 50 años de existencia. Título del capítulo: Cultura organizacional de la empresa familiar De Anda Grupo Industrial, 66 años liderando el mercado de estructuras agroindustriales en Latinoamérica.	Universidad Politécnica de Guanajuato,	https://www.academia.edu/44613651/Culturas_Organizacionales_Exitosas_Empresas_Mexicanas_con_m%C3%A1s_de_50_a%C3%B1os_de_existencia
Antonio Manzanera	2020	Finanzas para emprendedores	Editorial Paidós	
Bland, D. & Osterwalder, A.	2020	Testing Business Ideas	Wiley	
Osterwalder, A., Pigneur, Y., F. & Smith, A.	2020	The Inicible Company	Wiley	
Rafael Alcaraz Rodríguez	2020	El emprendedor de éxito	Mc Graw Hill	

Complementaria

Autor(es)	Año	Título	Editorial	URL
Ayub, Arturo Elías,	2021	El negociador consejos para triunfar en la vida y en los negocios	Penguin Random House Grupo Editorial	
Macías González, Gizelle Guadalupe	2019	Título del libro: El compromiso social por la igualdad de género y la inclusión social. Título del capítulo: Armantina González y Nena de Anda empoderamiento y desplazamiento de mujeres empresarias y poder público. Páginas de: 86-107, ISBN: 9786075470405	CUCEA, UDEG. Cátedra UNESCO Género, Liderazgo.	https://www.catunescomujer.org/globalnetwork/wp-content/uploads/2020/09/El-compromiso-social-por-la-igualdad-de-genero-y-la-inclusion-social.pdf



Autor(es)	Año	Título	Editorial	URL
Bidwell, J.	2019	Disrupt! 100 lessons in business innovation	Spring Wise	
Macías González, Gizelle Guadalupe	2018	Empresas familiares avícolas. Trayectorias, gestión y perspectivas de continuidad.	MAPorrúa	http://repositorio.cualtos.udg.mx:8080/ispui/handle/123456789/820
Macías González, Gizelle Guadalupe	2017	Título del libro: Diversidad y complejidad organizacional en América Latina. Perspectivas de análisis. Título del capítulo: Profesionalización de empresas familiares. Casos de formación profesional de mujeres y hombres en empresas avícolas y ganaderas.	Univ. De Guanajuato, Universidad Autónoma Metropolitana, REMINEO	http://repositorio.cualtos.udg.mx:8080/ispui/bitstream/123456789/599/1/la Formacion Profesional de Mujeres y Ho.pdf
Alejandro Schnarch Kirberg	2018	Creatividad e innovación	Alfa omega	https://udgmulti.bibliotecasdigitales.com/read/9786075385037/index
Ries, E.	2018	El camino hacia el lean startup: Cómo aprovechar a la visión emprendedora para transformar la cultura de su empresa.	Paidós	
Bill, A.	2018	Disciplines entrepreneurship Workbook	Wiley	
Bill, A.	2013	Disciplines entrepreneurship. 24 steps to a successful startup	Wiley	

Otros recursos

Plantillas:

1. The Business Model CANVAS - Strategyzer <https://www.strategyzer.com/canvas/business-model-canvas>
2. Value Proposition CANVAS - Strategyzer <https://www.strategyzer.com/canvas/value-proposition-canvas>
3. The B Business Model - INNODRIVEN <https://innodrivn.com/es/download/canvas-b/>

Recursos web:

The Business Model Innovation Lab - <https://bmlab.com/>

Sistema B - <https://sistemab.org/empresas-b/>

The Pitch CANVAS - Best 3 Minutes - https://best3minutes.com/wp-content/uploads/2018/06/The-Pitch-Canvas%C2%A9_V7_9.pdf

Tepatitlán de Morelos, Jalisco, a 12 de julio de 2024.

Nombre y firma de la Jefa del Departamento de Estudios Organizacionales

Dra. Nadia Natasha Reus González

Nombre y firma del Presidente de la Academia de Emprendimiento e Innovación



Dr. Guillermo José Navarro del Toro

CENTRO UNIVERSITARIO DE LOS ALTOS
DIVISIÓN DE CIENCIAS SOCIALES Y DE LA CULTURA
DEPARTAMENTO DE ESTUDIOS ORGANIZACIONALES