



<b>Nombre de la materia:</b>	Formación de Emprendedores
<b>Clave:</b>	OC0610-T
<b>No. de horas/semana:</b>	3
<b>Total de horas:</b>	48
<b>No. de créditos:</b>	6
<b>Prerrequisitos:</b>	Administración (OC0400-T), Contabilidad ( OC0200-T), Economía ( OC0300-T)

**Objetivo general:** El alumno será capaz de fortalecer su espíritu emprendedor por medio del desarrollo de habilidades para concebir y planear un proyecto innovador partiendo de las necesidades de su comunidad, así como explotando sus diferentes habilidades, planeando y desarrollando, en forma colaborativa un plan de negocios.

#### Programa sintético

1. EL ESPIRITU EMPRENDEDOR .....	3 hrs.
2. TRABAJO EN EQUIPO .....	3 hrs.
3. CREATIVIDAD .....	3 hrs.
4. LA NATURALEZA DEL PROYECTO .....	5 hrs.
5. EL MERCADO .....	6 hrs.
6. ORGANIZACIÓN .....	5 hrs.
7. PRODUCCIÓN .....	7 hrs.
8. FINANZAS .....	6 hrs.
9. RESUMEN EJECUTIVO .....	3 hrs.
10. PRESENTACIÓN DE PLANES DE NEGOCIOS .....	1 hrs.
Total: 42 hrs.	

#### Programa desarrollado

1. EL ESPIRITU EMPRENDEDOR .....	3 hrs.
1.1 Emprender.	
1.2 Características del emprendedor.	
1.3 Tipos de emprendedores.	
1.4 Evaluación de la capacidad para emprender.	
1.5 Como emprender con éxito.	
2. TRABAJO EN EQUIPO .....	3 hrs.
2.1 Trabajar en equipo.	



- 2.2 Ventajas y desventajas del trabajo en equipo.
- 2.3 Cómo formar equipos exitosos.
- 3. CREATIVIDAD ..... 3 hrs.
  - 3.1 Creatividad y términos afines.
  - 3.2 El proceso de la creatividad.
  - 3.3 Tipos
  - 3.4 Cómo incrementar la creatividad.
  - 3.5 Características de las personas creativas.
  - 3.6 Barreras de la creatividad.
- 4. LA NATURALEZA DEL PROYECTO ..... 5 hrs.
  - 4.1 Nombre de la empresa.
  - 4.2 Descripción de la empresa.
  - 4.3 Misión de la empresa.
  - 4.4 Objetivos de la empresa.
  - 4.5 Ventajas competitivas.
  - 4.6 Productos y/o servicios de la empresa.
  - 4.7 Primer examen parcial
- 5. EL MERCADO ..... 6 hrs.
  - 5.1 Investigación de mercado.
  - 5.2 Estudio de mercado.
  - 5.3 Distribución y puntos de venta.
  - 5.4 Promoción del producto o servicio.
  - 5.5 Fijación y políticas de precio.
  - 5.6 Sistema y plan de ventas.
- 6. ORGANIZACIÓN ..... 5 hrs.
  - 6.1 Objetivos del área de organización.
  - 6.2 Estructura organizacional.
  - 6.3 Relaciones de trabajo.
  - 6.4 Marco legal de la organización.
- 7. PRODUCCIÓN ..... 7 hrs.
  - 7.1 Objetivos del área de producción.
  - 7.2 Especificaciones del producto o servicio.
  - 7.3 Descripción del proceso de producción o prestación del servicio.
  - 7.4 Diagrama de flujo del proceso.
  - 7.5 Equipo e instalaciones.



- 7.6 Materia prima
- 7.7 Ubicación de la empresa.
- 7.8 Diseño y distribución de planta y oficinas.
- 7.9 Mano de obra requerida.
- 7.10 Procedimientos de mejora continua.
- 7.11 Segundo examen parcial
- 8. FINANZAS ..... 6 hrs.
  - 8.1 Flujo de efectivo.
  - 8.2 Estados financieros proyectados.
  - 8.3 Indicadores financieros.
  - 8.4 Supuestos utilizados en las proyecciones financieras.
  - 8.5 Sistemas de financiamiento.
- 9. RESUMEN EJECUTIVO ..... 3 hrs.
  - 9.1 Contenido del resumen ejecutivo.
- 10. PRESENTACIÓN DE PLANES DE NEGOCIOS ..... 1 hrs.
  - 10.1 Presentación escrita del documento.
  - 10.2 Presentación verbal del documento.
  - 10.3 Tercer examen parcial

**Bibliografía básica:**

i.- El emprendedor de éxito.  
Rafael Alcaraz  
Editorial: McGraw Hill.

Plan de negocios para emprendedores al éxito.  
Diana M. González Salazar  
Editorial: McGraw Hill.

ii.- La actitud emprendedora.  
Sérvulo Anzola Rojas  
Editorial McGraw Hill.

**Metodologías de enseñanza-aprendizaje:**

- Revisión de conceptos, análisis y solución de problemas en clase ( X )
- Lectura de material fuera de clase ( X )



- Ejercicios fuera de clase (tareas) (X)
- Investigación documental (X)
- Elaboración de reportes técnicos o proyectos (X)
- Visitas a la industria (X)

**Metodologías de evaluación:**

- Asistencia (X)
- Tareas (X)
- Elaboración de reportes técnicos o proyectos (X)
- Exámenes de academia o departamentales (X)

**Revisores:**

LAE. Ana Cecilia López Bejarano