

**UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE CHIAPAS
LICENCIATURA EN ADMINISTRACION**

Área de formación: Disciplinaria.

Unidad académica: Formación de Emprendedores.

Ubicación: Cuarto Semestre.

Clave: _____

Horas semana-mes: 4

Horas Teoría: 2

Hora práctica: 2

Créditos: 6

PRESENTACIÓN

En la actualidad es sumamente importante que los estudiantes de contaduría adquieran los conocimientos y habilidades necesarias para ser emprendedores, de ahí la necesidad de esta unidad académica que asumirá el carácter de taller, toda vez que en ella vivirá la experiencia de planificar y organizar una empresa, realizando estudios de mercado y considerando las implicaciones legales para la constitución de la misma. También le permitirá desarrollar habilidades para la promoción y publicidad de las empresas y vivir una experiencia real como empresario, además de incursionar en todas y cada una de las etapas de la formulación de un proyecto de inversión empresarial.

La unidad académica está conformada por nueve unidades didácticas a través de las cuales el alumno analizará los elementos teóricos y metodológicos necesarios para alcanzar el objetivo final que es el de conformar un equipo empresarial el cual ejecutará y vivirá como empresario juvenil.

OBJETIVO GENERAL

El estudiante vivirá la experiencia de crear una empresa a efecto de que adquiera habilidades para la formación de entidades productiva de bienes y servicios.

UNIDAD I.- INTRODUCCIÓN AL CURSO

TIEMPO APROXIMADO: 8 Horas.

OBJETIVO DE LA UNIDAD: Analizar el concepto de emprendedor, el decálogo del mismo las normas constitucionales que otorgan la facultad del establecimiento de ingresos fiscales, así como los límites de la facultad para exigirlos y la competencia para aplicarlos.

CONTENIDO

1. Ratificación del equipo empresarial.
2. Papel del emprendedor.
 - 2.1. Concepto de emprendedor.

- 2.2. Decálogo del emprendedor.
- 2.3. Perfil del emprendedor.
- 3. Inducción al juego empresarial.
 - 3.1. Lluvia de ideas y cédula con características de la lluvia de ideas.
 - 3.2. Matrices de evaluación de la lluvia de ideas.
 - 3.3. Selección de la idea a desarrollar para la empresa.
 - 3.4. Justificación de la empresa.
 - 3.5. Nombre de la empresa.
 - 3.6. Descripción de la empresa.
 - a) Giro.
 - b) Rama.
 - 3.7. Ubicación y tamaño de la empresa.
- 4. Filosofía de la calidad empresarial.
 - 4.1. Misión y Visión.
 - 4.2. Valores.
- 5. Análisis de la Industria o Sector.
- 6. Productos y/o servicios que ofrecerá la empresa.

UNIDAD II.- ESTUDIO DE MERCADO

TIEMPO APROXIMADO: 8 Horas.

OBJETIVO DE LA UNIDAD: Al concluir la unidad, el alumno conocerá las características del mercado, los objetivos de los estudios de mercado, la planeación estratégica y las estrategias para la promoción y publicidad de las empresas.

CONTENIDO

- 1. Estudio de mercado.
 - 1.1. Segmento del mercado.
 - 1.2. Perfil del consumidor.
 - 1.3. Consumo aparente.
- 2. Investigación de mercado.
 - 2.1. Objetivo del estudio de mercado.
 - 2.2. Información que se necesita obtener de los clientes.
 - 2.3. Encuesta tipo.
 - 2.4. Aplicación de la encuesta.
 - 2.5. Resultados obtenidos.
- 3. Protocolo de la planeación estratégica.
 - 3.1. Objetivos de la empresa a corto, mediano y largo plazo.
 - 3.2. Análisis FODA.
 - 3.3. Participación de la competencia en el mercado.
- 4. Promoción o Mezcla promocional.
 - 4.1. Publicidad.
 - 4.2. Promoción de ventas.
 - 4.3. Imagen corporativa.
 - a) Marca y Logotipo.

- b) Slogan.
- c) Colores.
- d) Etiqueta.
- e) Envase, empaque, embalaje.
- 4.4. Pruebas organolépticas.

UNIDAD III.- ORGANIZACIÓN

TIEMPO APROXIMADO: 8 Horas.

OBJETIVO DE LA UNIDAD: El alumno conocerá los objetivos y la organización de la empresa así como las funciones específicas que en ella se realizan para la captación de personal.

CONTENIDO

1. Objetivo de la empresa en el área organizacional.
2. Objetivos por área funcional.
3. Organigrama.
4. Funciones específicas por puesto.
5. Captación de personal.
 - 5.1 Reclutamiento.
 - 5.2 Selección.
 - 5.3 Contratación.
 - 5.4 Inducción.
 - 5.5 Desarrollo del personal.
6. Administración de sueldos y salarios.

UNIDAD IV.- PRODUCCIÓN

TIEMPO APROXIMADO: 8 Horas.

OBJETIVO DE LA UNIDAD: El alumno (empresario) tendrá capacidad para especificar un producto o servicio, describir el proceso de producción o prestación del servicio, diseñar diagramas de flujo; establecer la necesidad de tecnología y materia prima e identificar a sus proveedores.

CONTENIDO

1. Objetivos del área de producción a corto, mediano y largo plazos.
2. Especificaciones del producto o servicio.
3. Descripción del proceso de producción o prestación del servicio.
4. Diagrama de flujo del proceso producto o prestación del servicio.
5. Características de la tecnología.
6. Equipo e instalaciones.
7. Materia prima.
 - 7.1. Necesidades de materia prima.
 - 7.2. Identificación de proveedores y cotizaciones.
 - 7.3. Compras.

UNIDAD V.- NECESIDADES FINANCIERAS

TIEMPO APROXIMADO: 6 Horas.

OBJETIVO DE LA UNIDAD: El alumno (empresario) establecerá costos fijos y variables, fijará su precio de venta al consumidor, obtendrá su punto de equilibrio, y elaborará su flujo de efectivo.

CONTENIDO

1. Costos fijos.
2. Costos Variables.
3. Maquinaria y equipo.
4. Gastos fijos.
5. Gastos Variables.
6. Fijación del precio de venta.
7. Punto de equilibrio.
8. Flujo de efectivo.
9. Inversión total.

UNIDAD VI.- FUENTES DE FINANCIAMIENTO

TIEMPO APROXIMADO: 6 Horas.

OBJETIVO DE LA UNIDAD: El alumno (empresario) identificará las distintas fuentes de financiamiento que hay en el mercado y obtendrá su capital necesario para la operación de su empresa.

CONTENIDO

1. Distintas fuentes de financiamiento para operaciones profesionales.
 - 1.1. Capital Social (aportación de socios).
 - 1.2. Préstamos bancarios.
 - 1.3. Aportaciones personales.
 - 1.4. Sociedades de inversión.
 - 1.5. Créditos de proveedores.
 - 1.6. Venta de acciones comunes y preferentes.
 - 1.7. Retención de utilidades.
 - 1.8. Apoyo de instituciones.
2. Selección del financiamiento para la empresa.

UNIDAD VII. MARCO NORMATIVO LEGAL PARA LA EMPRESA

TIEMPO APROXIMADO: 6 Horas.

OBJETIVO DE LA UNIDAD: El equipo empresarial identificará los trámites tanto estatales como federales necesarios para la operación de su empresa.

CONTENIDO

1. Constitución de la empresa.
2. Acta constitutiva (persona moral).
3. Trámites estatales y federales.
 - 3.1. Alta ante la SH y CP.
 - 3.2. Alta ante Hacienda Estatal.
 - 3.3. Licencias sanitarias.
 - 3.4. Registro de marcas, patentes y nombres comerciales.
 - 3.5. Registro ante las cámaras.
 - 3.6. Registro en el SIEM.
 - 3.7. Permiso de Constitución ante la Secretaría de Relaciones Exteriores (persona moral).
 - 3.8. Permiso de uso de suelo ante la Secretaría de Desarrollo Urbano.
 - 3.9. Inscripción ante el IMSS, INFONAVIT y SAR.

UNIDAD VIII.- INICIO DE OPERACIONES

TIEMPO APROXIMADO: 8 Horas.

OBJETIVO DE LA UNIDAD: El alumno analizará la Ley de Concursos Mercantiles para conocer el proceso en la rehabilitación o quiebra.

CONTENIDO

1. Diseño y distribución de planta y oficinas.
2. Prueba de operaciones.
3. Prueba de calidad del producto o servicio.

UNIDAD IX.- RECURSO ADMINISTRATIVO

TIEMPO APROXIMADO: 8 Horas.

OBJETIVO DE LA UNIDAD: El equipo empresarial ejecutará y vivirá su empresa. El empresario juvenil (alumnos) será capaz de proponer el acondicionamiento de su área de producción y oficinas y de la prestación del servicio de su empresa.

CONTENIDO

- 9.1 Recurso Administrativo de Revocación en el Código Fiscal de la Federación.
- 9.2 Recurso de Inconformidad del Seguro Social.
- 9.3 Recurso de inconformidad relativo a la Ley de INFONAVIT.
- 9.4 Otros recursos de las leyes estatales y municipales.

EXPERIENCIA DE APRENDIZAJE

Planteamientos y resolución de problemas. Investigación bibliográfica.
Elaboración de un proyecto para la creación de una empresa (Organización de una empresa, Promoción de la empresa y Estudio de mercado).
Exposición del proyecto

EVALUACIÓN

Tareas e investigaciones	20%
Elaboración de documento que contiene el proyecto	40%
Participación en la expoempresas juveniles.	<u>40%</u>
Total	100%

BIBLIOGRAFIA BÁSICA

Alcaraz Rodríguez, Rafael. El Emprendedor de Éxito (2a. Edición). ED. McGraw Hill. México, 2001. 316 pp.

Sánchez Lozano, Alfonso; Cantu Delgado, Humberto. El Plan de Negocios del Emprendedor. McGraw Hill. México, 211 pp.

Demac (Desarrollo Empresarial de Monterrey A.C.). Desarrollo de Emprendedores. McGraw Hill. México, 04 pp.

BIBLIOGRAFIA COMPLEMENTARIA

Ibarra Valdez, David. La Organización Emprendedora. Ed. LIMUSA-NORIEGA. México, 2001. 167 pp.

Anzola, Servulo. Hacia una Actitud Emprendedora. Ed. McGraw Hill. México

Fischer, Laura. Mercadotecnia 2a. Edición. Ed. McGraw Hill.

Stanton William. Fundamentos de Mercadotecnia.