



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO
FACULTADES DE ECONOMÍA E INGENIERÍA



LICENCIATURA EN ECONOMÍA Y NEGOCIOS

PROGRAMA DE ESTUDIO

Desarrollo de Emprendedores

Asignatura:

Clave

P86°/P73°/P96°

Semestre

06

Créditos

Ingeniería Mecánica e Industrial

División

Ingeniería Industrial

Departamento

Asignatura:

Obligatoria

Optativa

Horas:

Teóricas

Prácticas

Total (horas):

Semana

16 Semanas

Tipo de asignatura: Teórica

Área de conocimiento: Comercio y Negocios

Modalidad: Curso

Seriación antecedente: Ninguna

Seriación subsecuente: Ninguna

Objetivo(s) del curso: El alumno conocerá y aplicará los conceptos de la planeación, la ejecución, la organización, las finanzas, los costos, los estudios técnicos, los tecnológicos y los aspectos legales que involucran la creación de una empresa. Desarrollar en los estudiantes el espíritu emprendedor y el criterio empresarial para la formación de empresas tan necesarias para el desarrollo del país.

Temario

	NOMBRE	HORAS
1.	Estructura de las empresas	6.0
2.	La estrategia competitiva hacia clientes y proveedoras	6.0
3.	Metodología para la formación de una empresa	16.0
4.	Desarrollo económico de las empresas y del factor humano en la toma de decisiones	10.0
5.	Evolución de la empresa, mercado y cliente en el sector industrial, comercial y de servicios	10.0
		48.0
	Practicar de laboratorio y/o industriales	0.0
	Total	48.0



1 Estructura de las empresas

Objetivo: El alumno analizará una empresa desde el punto de vista de su estructura y de sus capacidades reales y potenciales.

Contenido:

- 1.1 La actitud emprendedora
- 1.2 La actitud directiva
- 1.3 Concepto del equilibrio de tener y ser como persona emprendedora
- 1.4 Diagrama estructural de las empresas micro, pequeñas, medianas y grandes, clasificaciones oficiales en México.
- 1.5 Capacidad potencial y real: técnica, administrativa, financiera, económica, comercial y humana de la empresa.
- 1.6 Interrelación de los sectores industriales, comerciales y de servicios. Logro de la productividad y competitividad. Administración por resultados.
- 1.7 Estructuración y gestión legal para crear la empresa. Fuentes de información
- 1.8 Tramitología.
- 1.9 Estudios de caso.

2 La estrategia competitiva hacia clientes y proveedoras

Objetivo: El alumno diseñará estrategias para la valoración del mercado real y potencial ligado a los conceptos de costos y finanzas de la empresa a crear.

Contenido:

- 2.1 El cliente: principio y fin de toda empresa
- 2.2 Desarrollo de la empresa: análisis DAFO (Debilidades, Amenazas, Fortalezas y Debilidades).
- 2.3 Ciclo de vida del producto
- 2.4 Factores para la selección de clientes y de mercado, con base en las mejores prácticas (Benchmarking)
- 2.5 La estrategia de compras y suministros. Estudios de calidad en los proveedores
- 2.6 Indicadores del mercado y visión de oportunidades
- 2.7 Fuentes de financiamiento y otros apoyos oficiales.
- 2.8 La globalización y sus impactos en la PyME's
- 2.9 La inversión y la TIR (Tasa Interna de Retorno)
- 2.10 Estudios de caso.

3 Metodología para la Formación de una Empresa

Objetivo: El alumno diseñará la estrategia competitiva para la formación, control y productividad de una empresa.

Contenido:

- 3.1 Concepto de estrategia competitiva. Qué vender, dónde, a qué precio
- 3.2 Fortalezas y debilidades influyentes en ventas y en el servicio al cliente
- 3.3 Componentes para el diagnóstico de nuestra empresa y de la competencia



- 3.4 Sistemas de información gerencial para la toma de decisiones en las empresas de tipo comercial, industrial, de servicios y PyME's
- 3.5 La ventaja competitiva de nuestros productos y mercados
- 3.6 Metodología para la formación de una empresa micro, pequeña y mediana. Legislación vigente.
- 3.7 Cultura de la Calidad del Servicio
- 3.8 Cultura de la Rapidez en la empresa micro, pequeña y mediana (PYMES) empresa mexicanas
- 3.9 El concepto de la Ética empresarial
- 3.10 La mercadotecnia en la planeación de la estrategia comercial de la empresa.
- 3.11 La comercialización de los productos elegidos
- 3.12 Estudios de caso

4 Desarrollo económico de las empresas y del factor humano en la toma de decisiones

Objetivo: El alumno analizará y aplicará los costos y las finanzas para la toma de decisiones en la empresa considerando el factor humano-productivo y legal.

Contenido:

- 4.1 Las finanzas, su planeación, aplicación, medición y su control
- 4.2 Criterios financieros y económicos y su influencia en la empresa ante la globalización.
- 4.3 Toma de decisiones con base en costos y punto de equilibrio
- 4.4 Análisis de costos históricos, de proceso, de ventas, de almacenaje, de distribución pro-forma.
- 4.5 Costos de la mano de obra directa e indirecta. Pagos por productividad, costo real de sueldos y salarios, tiempo extra
- 4.6 Impuestos: ISR, Seguro Social, INFONAVIT, PTU, Impuesto Sobre Nóminas, etc.
- 4.7 Declaraciones de Impuestos varios
- 4.8 Interpretación de resultados a través del estado financiero
- 4.9 Estudios de caso

5 Evolución de la empresa, mercado y cliente en el sector industrial, comercial y de servicios

Objetivo: El alumno diseñará una estrategia para la creación de una empresa.

Contenido:

- 5.1 Oportunidades y debilidades de las empresas. Centros de utilidades
- 5.2 Elementos laborales y legales para crear una empresa
- 5.3 Desarrollo de proveedores
- 5.4 Interpretación de estados financieros. Hoja de resultados y otros índices contables; su aplicación para la toma de decisiones
- 5.5 Sistema de intercambio de información (EDI's)
- 5.6 Administración de proyectos
- 5.7 Uso de paquetería de soporte en las PYMES.
- 5.8 Concepto de grupos estratégicos y alianzas comerciales
- 5.9 Fragmentación de las empresas
- 5.10 Apoyos gubernamentales y bancarios para las PYMES
- 5.11 Cámaras industriales y de comercio, objetivos y funciones. Utilidad de uso práctico
- 5.12 Las Cámaras como fuente de asesoría, servicios de consultoría, agrupación gremial, referente de datos históricos en el sector, de avances tecnológicos, alianzas estratégicas para compras, alianzas estratégicas para exportación
- 5.13 Estudios de caso



Bibliografía básica

PORTER, Michael.

Estrategia competitiva

México

CECSA , 1984

LEVY LEBOYER, Claude

Gestión de las competencias: cómo analizarlas, cómo evaluarlas y cómo desarrollarlas

Barcelona

Gestión, 2000

KRAUSE, Martín

Economía para emprendedores

México

Aguilar, 2004

EAGNER, John.

Consiguiendo la ventaja competitiva

México

Thomson, 2003

ALVAREZ L. Jose.

Planificación y control de gestión de la empresa

España

Editorial Donostiarra, 1974

CERVANTES, Victor L.

El abc de los mapas mentales: para emprendedores

México

COSMOS, 2000

LUC DE Brabandere

El valor de las ideas como gestionar y potenciar la creatividad en las empresas

España

OBERON, 2002

Autor: VARIOS

Incubación de empresas

España

AVANTE, 2001

GALINDO Cosme y ISELA Monica

Apertura de empresas 2004

España

EDICIONES FISCALES ISEF, 2000



SHEFSKY, LLoyd.

Los emprendedores no nacen, se hacen

México

Mc Graw Hill, 2000

RESENDIZ, Juan.

Manual para emprendedores

México

ASESORES EN MERCADOTECNIA Y COMUNICACIÓN, 2000

KUSHELL, Jennifer.

Solo para emprendedores

Francia

NORMA 2002

Bibliografía complementaria

LOPEZ Hermoso, ROMO Martín y NAVARRO Montero.

Informática aplicada a la gestión de empresas

México

EDITORIAL ESIC, 2002

STEINER, George.

Planeación estratégica

México

CECSA, 1984

FREYNE, Andy.

De la idea a la cruda realidad

México

Aguilar, 2004

Software de aplicación y/o páginas Web de referencia

Secretaría de Economía

Secretaría de Hacienda

Bancomext

NAFINSA

IMSS Instituto Mexicano del Seguro Social

INFONAVIT Instituto de Fomento a la Vivienda de los Trabajadores

http://www.recursossa.com/Documentos/13_1.htm

<http://www.incubadoradeempresa.com.ar/cinturon%20verde.htm>

<http://www.innova.cl/indice1.htm>

<http://www.incubarbolivar.org/procesos.htm>

<http://www.aprintel.com/incubadora/>

<http://www.incubar.org/portafolio/modelo.asp>



- <http://www.beaz.net/ContactoWeb/acc/es/index.html>
- <http://www.intec.edu.do/campe/Ponencia%20C%20Adams%20CODOPYME-CLAMPI.PDF>
- <http://www.uaem.mx/emprendedores/pp/1>
- <http://www.fomentoemprendedores.com/>
- <http://www.gestiopolis.com/dirgp/emp/conceptos.htm>
- <http://infopymes.senati.edu.pe/IncubadoraDEmpresas.htm>

Revistas

- Emprendedores* FCA; UNAM
- Expansión* México
- Gestión de Negocios* México
- Entrepreneur* México

Sugerencias didácticas

Exposición oral	<input checked="" type="checkbox"/>	Lecturas obligatorias	<input checked="" type="checkbox"/>
Exposición audiovisual	<input checked="" type="checkbox"/>	Trabajos de investigación	<input checked="" type="checkbox"/>
Ejercicios dentro de clase	<input checked="" type="checkbox"/>	Prácticas de taller o laboratorio	<input checked="" type="checkbox"/>
Ejercicios fuera del aula	<input checked="" type="checkbox"/>	Prácticas de campo	<input type="checkbox"/>
Seminarios	<input type="checkbox"/>	Otras	<input checked="" type="checkbox"/>

Forma de evaluar

Exámenes parciales	<input checked="" type="checkbox"/>	Participación en clase	<input checked="" type="checkbox"/>
Exámenes finales	<input checked="" type="checkbox"/>	Asistencias a prácticas	<input checked="" type="checkbox"/>
Trabajos y tareas fuera del aula	<input checked="" type="checkbox"/>	Proyecto final	<input checked="" type="checkbox"/>

Perfil profesiográfico del académico que puede impartir el programa

Los profesores del área de Ingeniería Aplicada deben tener experiencia profesional en la especialidad de la materia y combinar ambas actividades, impartir clases y seguir en el campo laboral; además de contar con permanente capacitación didáctica y pedagógica.