



UNIVERSIDAD DE SONORA

Unidad Regional Centro

División de Ciencias Económicas y Administrativas

Departamento de Contabilidad

LICENCIATURA EN MERCADOTECNIA

Nombre de la Asignatura: Emprendimiento

Clave:	Créditos: 6	Horas totales: 64	Horas Teoría: 2	Horas Práctica: 2	Horas Semana: 4
---------------	--------------------	--------------------------	------------------------	--------------------------	------------------------

Modalidad: Presencial

Eje de formación: (EI) Integrador

Elaborado por: M.A. Víctor Manuel Delgado Moreno/M.I. Francisco Javier Medina Gutiérrez

Antecedente: SA

Consecuente: SC

Carácter: Obligatoria

Departamento de Servicio: Contabilidad

Propósito:

Esta asignatura es obligatoria, contribuye al perfil del Licenciado en Mercadotecnia, Se tiene como finalidad la habilidad de conducir la organización hacia el logro de sus objetivos mediante un esfuerzo coordinado y espíritu emprendedor, desarrollando las habilidades directivas y de vinculación basadas en la ética y la responsabilidad social, que le permitan integrar y coordinar equipos interdisciplinarios, para favorecer el crecimiento de la organización y su entorno global, el desarrollo del pensamiento crítico y creativo para la generación de oportunidades y la solución de problemas.

Se busca estimular la creación de empresas y de nuevos modelos empresariales, propiciando la transformación económico-social a través de la innovación, identificando las oportunidades de negocios en un contexto global, aplicando herramientas administrativas y métodos de investigación de vanguardia, con un enfoque estratégico, multicultural, humanista y siendo un agente de cambio.

La asignatura es práctica y se vincula con las del área de: en primera instancia de mercadotecnia, administración, desarrollo humano, derecho, contabilidad y finanzas, para contribuir a desarrollar las habilidades para asumir el liderazgo, así como la toma de decisiones aplicadas a la entidad económica.

Se tiene la oportunidad de generar actitudes que su carácter muestra en su vida cotidiana, como el manejo de conflictos, iniciativa y que posteriormente tendrá oportunidad de analizarlos y evaluarlos en la asignatura de procesos de dirección así como también evaluar el logro de los objetivos propuestos en este simulador y obtener la experiencia que le permita dar formalidad con mayor seguridad y pertinencia a un plan de negocios.

Esta asignatura se encuentra en el VIII (Octavo) semestre, es de carácter obligatorio y su eje es integrador.

I. Contextualización

Introducción:

El Licenciado en Mercadotecnia debe tener conocimientos sobre emprendimiento, se plantea para cada unidad lo siguiente:

La asignatura deberá priorizar en el estudiante la experiencia de actitudes como la solución de problemas, toma de decisiones, manejo de conflictos, el trabajo en equipo así como la creatividad e innovación. Todo lo anterior

alrededor de un proyecto empresarial, que podrá ser cualquier idea y el cual se busca aterrizar de manera práctica, básicamente consta de cuatro unidades.

En la primera se buscara que el estudiante aplique alguna de las técnicas de creatividad para revisar la idea, y su posible innovación.

En la segunda unidad la integración del equipo de trabajo, la práctica del proceso administrativo que le permita establecer la normatividad con la que se guiará, desarrollando todo lo concerniente a la factibilidad del producto y/o servicio, generando la inversión inicial así como las estrategias de las diferentes áreas funcionales que le permitan.

En la tercera unidad operar el proceso y poner en marcha el proyecto lo más cercano a la realidad de una microempresa y dentro de los límites que académicamente se establezcan, es en este tercer momento en que se requiere el monitoreo de los resultados que se estarán obteniendo así como la posibles mejoras que pueden llevarse a cabo en el producto y/o servicio, es importante en esta fase cuidar los posibles conflictos en el equipo que se derivan de la toma de decisiones las cuales son unilaterales en la mayor parte de esta fase y deberá procurarse no pierdan su carácter de consenso en el desarrollo de trabajar en equipo.

La cuarta unidad sirve para el cierre, la entrega de resultados y devolución de la inversión, los activos, así como liquidación total de lo generado, habrá de cuidarse la claridad en el aspecto financiero sobre todo en cuanto al valor final de la acción, sea mayor o menor con respecto a su valor inicial tener en cuenta que todos reciben de acuerdo al mismo valor y al número de las acciones que vendieron, independientemente de analizar los resultados y obtener las conclusiones individuales de su experiencia, es vital para este simulador el carácter de asumir la actitud de rendición de cuentas de las responsabilidades encomendadas.

Es importante que el estudiante identifique dentro de sus experiencias de trabajar en equipo, si practicó y desarrolló la habilidad para tomar decisiones, para superar los conflictos generados, si fue capaz de solucionar problemas generados en su área de responsabilidad así como para evaluar el logro de los objetivos propuestos y su capacidad de crear e innovar.

Es vital que la actitud del maestro sea de facilitador, que propicie en el estudiante continuamente la actitud de afrontar sus responsabilidades y tomar decisiones consensadas con su equipo, generando siempre un comportamiento ético y formal de los procedimientos administrativos. El maestro deberá respetar las decisiones tomadas por los equipos siempre y cuando estén argumentadas dentro de los límites establecidos al principio del ejercicio. Se deberá propiciar dentro de la asignatura la oportunidad de presentar en dos momentos del semestre, los avances del proyecto debidamente documentado.

Es una asignatura obligatoria que contribuye a la formación integrador y se imparte a partir del octavo semestre.

**Perfil del(los)
instructor(es):**

Profesionista en Mercadotecnia, Administración y Finanzas.
Con experiencia en el área específica de la materia.
Preferentemente con grado de Maestría.
Amplio interés por la enseñanza.
Contar con experiencia docente de al menos dos años a nivel profesional.

Competencias a lograr

Competencias genéricas a desarrollar:

- **Capacidad comunicativa.**
 - Aplica distintas estrategias comunicativas según quienes sean sus interlocutores, el contexto en el que se encuentra y los objetivos que persigue.
 - Expresa ideas y conceptos mediante representaciones lingüísticas, matemáticas o gráficas.
 - Maneja las tecnologías de la información y la comunicación para obtener información y expresar ideas.
- **Compromiso ético.**
 - Actúa de manera propositiva frente a fenómenos de la sociedad y se mantiene informado.
 - Toma decisiones a fin de contribuir a la equidad, bienestar y desarrollo democrático de la sociedad.
- **Habilidades interpersonales.**
 - Afronta y analiza conjuntamente con grupos de interés y pertinencia, situaciones complejas, prácticas y problemas profesionales.
 - Cultiva relaciones interpersonales que contribuyen a su desarrollo humano y el de quienes lo rodean.
 - Hace frente a crisis o conflictos entre personas.

Competencias específicas:

- **Capacidad para la generación de un plan de negocios.**
 - Demostrar capacidad de emprendimiento
 - Evaluar ideas de negocios
 - Valorar oportunidades de mercado
- **Habilidad para desarrollar planes estratégicos de mercadotecnia a partir de los recursos de la empresa y a las condiciones del entorno.**
 - Evaluar la efectividad de las estrategias implementadas en la empresa.
 - Formular planes a corto, mediano y largo plazo.
 - Analizar críticamente la situación interna y externa de una empresa.
 - Interpretar factores que inciden en el desempeño de la empresa.
- **Habilidad para establecer una comunicación directa con los clientes actuales y potenciales con el fin de efectuar ventas y cultivar relaciones a corto y largo plazo.**
 - Argumentar negociaciones.
 - Valorar inteligencia emocional.

Objetivo General:

Desarrollar el potencial creativo y emprendedor detectado en las oportunidades de negocio a través del desarrollo de las habilidades directivas y de vinculación para concebir, planear, organizar y simular un proyecto empresarial innovador.

Objetivos Específicos:

- Investigar y analizar diversos enfoques y técnicas, aplicando herramientas creativas e innovadoras.
- Generar la idea del proyecto y determinar las características a desarrollar en el producto y/o servicio que se elija.
- Integrar y coordinar equipos interdisciplinarios.
- Desarrollar la habilidad de definir objetivos y estrategias para el logro de resultados.
- Desarrollar la habilidad de búsqueda de información para la toma de decisiones en equipo.
- Asumir que el primer capital y el más importante de un emprendedor es él mismo.
- Aceptar retos y asumir riesgos.
- Desarrollar la habilidad de solución de problemas y toma de decisiones ante situaciones reales y con base a la gestión de la información.
- Planear las estrategias del cierre de las operaciones del proyecto empresarial.

Unidades Didácticas:

Unidad Didáctica I – Generación de equipos creativos.

Unidad Didáctica II – Enfoques y técnicas para desarrollar habilidades creativas y emprendedoras.

Unidad Didáctica III – Operatividad.

Unidad Didáctica IV – Presentación ejecutiva del proyecto.

II. Didáctica del programa

Unidades Didácticas:

Unidad Didáctica I – Generación de equipos creativos.

Trabajar de forma colaborativa, organizándose de manera formal y asumir los roles a desempeñar en el proyecto-empresa.

- I.1 Establecimiento de roles necesarios en la integración de equipos de trabajo.
- I.2 Dinámica: “Administración del equipo de trabajo”.
- I.3 Aplicación de test.

Unidad Didáctica II – Enfoques y técnicas para desarrollar habilidades creativas y emprendedoras.

Se reconocerán las competencias, atributos y perfil que distingue a un emprendedor, se conocerán distintas técnicas para la generación de ideas creativas e innovadoras para emprender un proyecto productivo que implique problema, necesidad, deseo, deficiencia o carencia que crea importante de resolver y aplicar la evaluación cualitativa.

- II.1 Reconocimiento de competencias, atributos y perfil del emprendedor.
- II.2 Dinámica: “Generación de ideas productivas”.
- II.3 Evaluación cualitativa.
- II.4 ¿Cómo iniciar su empresa sin mucho dinero?
- II.5 Aplicación de test.

Unidad Didáctica III – Operatividad.

Se tendrán la oportunidad de tomar decisiones, interpretando estados financieros como directores de una empresa real o hipotética y plantear diferentes alternativas ante los cambios en la economía.

- III.1 Naturaleza del Proyecto
- III.2 Análisis de Mercado
- III.3 Análisis Técnico
- III.4 Análisis Económico
- III.5 Análisis Financiero
- III.6 Análisis de Riesgos
- III.7 Evaluación del proyecto
- III.8 Simulador de Negocios

Unidad Didáctica IV – Presentación ejecutiva del proyecto.

Se conocerán los aspectos claves que deberá incluir la presentación ejecutiva del proyecto-empresa al presentarlo ante inversionistas, instituciones financieras, dependencias de gobierno o personas interesadas.

- IV.1. Presentación de prototipos
- VI.2. Proyecto ejecutivo
- IV.3. Plan de negocios

Criterios de desempeño.

El curso es presencial y se requiere el 75% de asistencia para tener calificación en evaluación ordinaria (consultar Reglamento Escolar).

1. Se llevará a efecto tipo seminario, donde los participantes deberán realizar un proyecto de inversión real o hipotético en equipo de forma colaborativa.
2. Guía del profesor-instructor-facilitador del proceso en el desarrollo de proyectos.
3. Presentación de avances de los proyectos por equipo.
4. Recibirán apoyo de un Consultor Empresarial.
5. Recibirán apoyo de maestros de la UNISON como asesores y de manera opcional asesores externos.

Experiencias de Enseñanza / procesos y objetos de aprendizaje requeridos.	
<ol style="list-style-type: none"> 1. Exposición oral presencial ante los participantes, desarrollando los aspectos generales de los contenidos de la materia. 2. Presentación de materiales audiovisuales en apoyo de los temas del programa para su discusión en el aula. 3. Revisión de avances de los proyectos. 4. Aplicación del simulador de negocios. 	
Experiencias de aprendizaje.	
<ol style="list-style-type: none"> 1. Contestar dinámicas diversas. 2. Participación en clase y debates sobre temas pertinentes al curso. 3. Realización de investigación bibliográfica y de campo en el desarrollo del proyecto-empresa. 4. Presentación de avances del proyecto-empresa. 5. Participación en el simulador de negocios. 6. Entrega de proyecto-empresa final en cumplimiento a metodología establecida. 	
Recursos didácticos y tecnológicos (material de apoyo):	
<ol style="list-style-type: none"> 1. Laptop del participante y del instructor 2. Cañón o pantalla 3. Pintarrón 4. Conexión a internet 5. Bases de datos virtuales 6. Hemeroteca 	
Bibliografía	Básica / Complementaria
Medina G. F. J., Barbuzon P. M. O., & Bayliss B. D. (2011). <i>Formación Empresarial</i> . Hermosillo: Pearson.	Básica
Alcaraz R. R. (2005). <i>El Emprendedor de éxito: Guía de planes de negocio</i> . Monterrey: Mc. Graw Hill.	Complementaria
Baca U. G. (2013). <i>Evaluación de Proyectos</i> . México: Mc. Graw Hill.	Complementaria

1. Evaluación Formativa de las Competencias

#	Tipo (C,H,A)	Evidencias a evaluar	Criterios de evaluación	Técnicas e Instrumentos de Evaluación	Ponderación %
1.	H, A	Conocimiento de fortalezas y debilidades	Contestados: si no	Test	10%
2.	C,H,A	Avances del proyecto	Destacada, aceptable, insuficiente	Exposiciones	20%
3.	C,H	Avances del proyecto	Destacado, aceptable, insuficiente	Reporte de avance	20%
4.	C,H	Proyecto-empresa	Destacada, aceptable, insuficiente	Reporte final	20%
5.	C	Avances	Destacada, aceptable, insuficiente	Evaluaciones escritas	20%
6.	C,H,A	Práctica	Participación: si no	Simulador negocios	10%
				TOTAL	100%

C: Conocimientos H: Habilidades A: Actitudes