



UAEM | Universidad Autónoma
del Estado de México

SD
Secretaría de Docencia



Universidad Autónoma del Estado de México • Secretaría de Docencia • Dirección de Estudios Profesionales

Universidad Autónoma del Estado de México

Licenciatura en Contaduría 2003

Programa de Estudios:

Desarrollo Empresarial



I. Datos de identificación

Licenciatura **Contaduría 2003**

Unidad de aprendizaje **Desarrollo Empresarial** Clave **L30098**

Carga académica	0	15	15	15
	Horas teóricas	Horas prácticas	Total de horas	Créditos

Período escolar en que se ubica

1	2	3	4	5	6	7	8	9
---	---	---	---	---	---	---	---	---

Seriación

Administración de las Pymes	Ninguna
UA Antecedente	UA Consecuente

Tipo de Unidad de Aprendizaje

Curso	<input type="checkbox"/>	Curso taller	<input checked="" type="checkbox"/>
Seminario	<input type="checkbox"/>	Taller	<input type="checkbox"/>
Laboratorio	<input type="checkbox"/>	Práctica profesional	<input type="checkbox"/>
Otro tipo (especificar)	<input type="text"/>		

Modalidad educativa

Escolarizada. Sistema rígido	<input type="checkbox"/>	No escolarizada. Sistema virtual	<input type="checkbox"/>
Escolarizada. Sistema flexible	<input checked="" type="checkbox"/>	No escolarizada. Sistema a distancia	<input type="checkbox"/>
No escolarizada. Sistema abierto	<input type="checkbox"/>	Mixta (especificar)	<input type="text"/>

Formación común

Administración 2003	<input checked="" type="checkbox"/>	Informática Administrativa 2003	<input checked="" type="checkbox"/>
Mercadotecnia 2010	<input type="checkbox"/>		

Formación equivalente

	Unidad de Aprendizaje
Administración 2003	<input type="text"/>
Informática Administrativa 2003	<input type="text"/>
Mercadotecnia 2010	<input type="text"/>



II. Presentación

Todas las personas tienen el talento y habilidades de emprendedor, pero muchas no lo saben. La mayoría de la gente, si se decide a actuar, podría realizarse mejor, de esta manera podría encontrar las oportunidades de trabajo más convenientes; esto es, llegar a tener una actitud emprendedora.

Desde el punto de vista social, el desarrollo es crucial y las organizaciones e instituciones de apoyo son cada vez más conscientes de su papel como factor de progreso y paz en la avalancha de desempleo que se avecina a nuestras comunidades. Los millones de desocupados y personas que cada vez se suman ponen en alerta a nuestras organizaciones (públicas o privadas) y hacen volver los ojos al emprendedor y verlo como ejemplo y solución a todos nuestros problemas.

Ser emprendedor exige un nuevo espíritu, una nueva mentalidad que hace que el hombre no espere, sino que actúe. Al empresario se le exige una mayor preparación y esmero en la planeación de su negocio para enfrentarse a un mercado que no perdona errores y que cada día se vuelve más exigente.

Las estadísticas han demostrado que “los pequeños empresarios en México han desistido en su negocio o han quebrado en el mismo por factores que principalmente radican en la incompetencia, la falta de equilibrio administrativo, la inexperiencia y por último la falta de conocimiento del negocio”; así es como la economía nacional y el empleo dependen de las micro, pequeñas y medianas empresas; éstas a su vez, son muy vulnerables a los efectos macroeconómicos, por tanto, es necesario formar empresarios con visión y preparación para el campo de los negocios.

Dadas las condiciones actuales de nuestro país, este curso proporciona las bases generales para que el alumno conozca actitudes de liderazgo y habilidades creativas para la elaboración de un producto al incursionar como empresario, ofreciéndole una alternativa más como egresado de la facultad: El autoempleo.

III. Ubicación de la unidad de aprendizaje en el mapa curricular

Núcleo de formación:	Integral
Área Curricular:	Complementaria
Carácter de la UA:	Obligatoria



IV. Objetivos de la formación profesional.

Objetivos del programa educativo:

Formar profesionales éticos, con capacidad para generar, analizar e interpretar información financiera y administrativa para la toma de decisiones.

Objetivos del núcleo de formación:

Proporcionar los conocimientos referentes a aquellos modelos, métodos y técnicas de intervención práctica para la resolución de problemas propios de la profesión.

Objetivos del área curricular o disciplinaria:

Aplicar paquetes contables para el registro de las operaciones como instrumento de apoyo en sus conocimientos de informática.

Aplicará en todas sus asignaturas las habilidades desarrolladas así como el pensamiento creativo, podrá comunicarse eficientemente en forma oral y escrita con la comunidad observando en todo momento los valores éticos, promoviendo su desarrollo dentro de las empresas.

Aplicará la metodología de investigación en la solución de problemas inherentes a la Contaduría, mostrando en todo momento su espíritu emprendedor en beneficio de la entidad.

Conocerá y utilizará expresiones de uso de inglés a nivel de habilidades básicas.

V. Objetivos de la unidad de aprendizaje.

Aplicar los conocimientos adquiridos a lo largo de la carrera en la elaboración y desarrollo de un proyecto productivo que promueva la posibilidad de autoempleo en su profesión.

VI. Contenidos de la unidad de aprendizaje y su organización

Unidad 1. Concepto e importancia del emprendedor. Descripción del proyecto

Objetivo: Comprender y analizar el concepto e importancia del emprendedor, así como sus características y habilidades. Para generar una idea innovadora, como base para el desarrollo de un plan de negocios, que comprenda los cuatro estudios requeridos

1.1 Concepto de emprendedor, así como su perfil y habilidades

1.2 Conocer el concepto y la importancia de un plan de negocios



1.3 Definir cuál es el negocio al que está enfocado el proyecto y distinguirlo del producto o servicio que se ofrece

1.4 Definir la misión, visión, objetivos, Utilidad, necesidad que atiende, aplicación comercial, ventajas competitivas, y análisis FODA

1.3 Manejar los métodos: cambio de variable, por partes y fracciones parciales

Unidad 2. Estudio de Comercialización

Objetivo: Determinar la cantidad de bienes y servicios factibles de ser ofertados por la empresa que, en cierta área geográfica y bajo ciertas condiciones, el mercado estaría dispuesto a adquirir para satisfacer sus necesidades

2.1 Concepto de mercadotecnia y descripción y segmentación del mercado meta

2.2 Análisis de la oferta y demanda y su contraste

2.3 Análisis e identificación de la competencia

2.4 Definición del plan de comercialización (producto, plaza, precio y promoción)

Unidad 3. Estudio Técnico

Objetivo: Analizar el proceso de producción del bien o servicio; observando aspectos cómo: materia prima, maquinaria, mano de obra, instalaciones, inversión y costos de operación, a fin de coordinar eficientemente las operaciones de la empresa

3.1 Especificaciones técnicas del producto o servicio

3.2 Descripción del proceso de producción y/o prestación del servicio

3.3 Determinación de la capacidad de producción

3.4 Descripción de la maquinaria, equipo e instalaciones

3.5 Requerimientos de materia prima

3.6 Diseño, distribución y ubicación de la planta y oficinas

3.7 Programa de producción

Unidad 4. Estudio Administrativo

Objetivo: Establecer una adecuada distribución de responsabilidades y actividades, de modo tal que facilite el trabajo en equipo y el logro de los objetivos



de las áreas funcionales. Así como el cumplimiento de los trámites administrativos y legales para constitución de la empresa

- 4.1 Áreas funcionales de la empresa
- 4.2 Perfil y descripción de puestos
- 4.3 Organigrama
- 4.4 Marco legal de la organización
- 4.5 Régimen fiscal
- 4.6 Licencias y permisos para iniciar operaciones

Unidad 5. Estudio Financiero

Objetivo: Comprender y analizar como la función financiera contribuye a planear el futuro y la toma de decisiones que afectan a la empresa a través del análisis de la erogación de fondos

- 5.1 Cálculo de la inversión inicial
- 5.2 Fuentes de Financiamiento
- 5.3 Estados financieros pro forma
- 5.4 Flujo de efectivo
- 5.5 Balance general
- 5.6 Estado de resultados
- 5.7 Punto de equilibrio

Unidad 6. Impacto y beneficio Socio-económico

Objetivo: Definir de qué manera el proyecto beneficiará tanto a la comunidad en que se inserta, como a todos los interesados en su operación

- 6.1 Impacto económico
- 6.2 Impacto en el ambiente natural
- 6.3 Impacto cultural y educativo
- 6.4 Beneficios sociales

VII. Sistema de evaluación

Para obtener su calificación se considerará:



Evaluación	Contenido	Tipo	Condiciones y observaciones
1 ^{er} parcial*	Unidades 1, 2, 3	Examen 30% Portafolio de evidencias 60% Descripción Proyecto 20% Estad. comercialización 20% Estad. Técnico 20% Tareas y participaciones 10%	Tener mínimo 80% de asistencia
2 ^o parcial*	Unidades 4, 5 y 6	Examen 30% Portafolio evidencias 60% Estad. Administrativo 20% Estad. Financiero 20% Impacto y beneficio s-e 20% Tareas y participaciones 10%	Tener mínimo 80% de asistencia
Portafolio de Evidencias	Cuyo contenido será el Plan de Negocios elaborado por los alumnos.		

VIII. Acervo bibliográfico

Básica

ALCARAZ, Rodríguez Rafael, “El emprendedor de éxito” 3^a ed. Ed. Mc Graw Hill. México, 2007.

ANZOLA Rojas Sérvulo. “Administración de pequeñas empresas”. 3^a ed. Ed. McGraw-Hill. México, 2007.

RODRÍGUEZ Valencia Joaquín. “Como administrar pequeñas y medianas empresas” 5^a ed Ed. ECASA 2003.

ANZOLA Rojas, Sérvulo. “De la Idea a tu Empresa”. LIMUSA. México 2001

MONTAÑO Sánchez, Francisco Arturo. “Crea tu propio negocio”. Ed. Gasca-Sicco.2004.

FERNÁNDEZ Valiñas, Ricardo. “Manual para elaborar un Plan de Mercadotecnia”. Ed. ECAFSA. México 2000.

Complementaria

STANTON, J. Wilkiam. “Fundamentos de Marketing” 13 ed. Ed. Mc Graw Hill, México, 2003.



ARIAS, Galicia Fernando L. “Administración de Recursos Humanos” 4^a ed. Ed. Trillas, México 2001.

CHASE, Richard B., F. Roberts Jacobs y , Nicholas J. Aquilano. “Administración de la producción y operaciones para una ventaja competitiva” 10^a ed. Ed. Mc Graw Hill. México 2005.

BARFIELD, Jesse T. “Contabilidad de Costos” 5^a ed. Ed. Thomson, México, 2006.

LOPEZ, Castro Pedro. “Contabilidad Básica” Ed. EXODO, México 2005.