



# BENEMÉRITA UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE PUEBLA

## FACULTAD CIENCIAS DE LA COMPUTACIÓN

PROGRAMA DE LA MATERIA CORRESPONDIENTE A LA  
LICENCIATURA EN CIENCIAS DE LA COMPUTACIÓN.

Coordinación: Area de Entorno Social

NOMBRE DE LA MATERIA: Emprendedores

Clave: LIC 595 Nivel de Ubicación: Formativo  
Créditos: 6 Tipo de Materia: Optativa  
Modalidad: Escolarizada

PRE-REQUISITOS: Nivel Básico

MATERIA CONSECUENTE:

TIEMPO TOTAL ASIGNADO: 48 Hrs.

PRIMAVERA – OTONO

HRS. TEÓRICAS/SEM: 3 HRS. PRÁCTICAS/SEM: 0

VERANO

HRS. TEÓRICAS/SEM: 0 HRS. PRÁCTICAS/SEM: 0

AUTOR(ES) DEL PROGRAMA:

Los autores del programa de Noviembre de 2005

Elsa Chavira Martínez	
Ma. Del Consuelo Molina García	

REVISADO POR:	Area de Entorno Social Coordinador: Elsa Chavira Martínez
APROBADO POR:	Academia
AUTORIZADO POR:	Docencia

FECHA DE ELABORACIÓN/REVISIÓN:	Noviembre 2005 / Agosto 2007
VIGENCIA:	A partir del Periodo de Primavera del 2006

**JUSTIFICACIÓN:**  
Que el estudiante comprenda la importancia que tienen los emprendedores como promotores de un desarrollo socioeconómico justo, equilibrado y sustentable para nuestro país.

**OBJETIVOS GENERALES DE LA MATERIA:**  
Que el estudiante adquiera, desarrolle y construya los conocimientos, habilidades, competencias y actitudes necesarias para convertirse en un emprendedor capaz de detectar necesidades sociales (áreas de oportunidad), generar ideas innovadoras para su solución, concretizar dichas ideas por medio del diseño de un plan de negocios y hacer una presentación efectiva de dicho plan

**CONTRIBUCIÓN DE LA ASIGNATURA AL PERFIL DE EGRESO:**  
Este curso representa una base fundamental para el desarrollo de los estudiantes ya que provee los conocimientos de la cultura emprendedora así como la implementación de un plan de negocios.

## CONTENIDO TEMÁTICO

UNIDAD: 1		TÍTULO: El papel del Emprendedor en la sociedad actual			
OBJETIVO ESPECÍFICO: Que el estudiante comprenda la importancia que tienen los emprendedores como promotores de un desarrollo socioeconómico justo, equilibrado y sustentable para nuestro país. Que el estudiante comprenda que conocimientos, valores, actitudes, habilidades y destrezas se requieren para ser un emprendedor exitoso.					
Bibliografía: [4,5,6,8]					
CONTENIDO DE LA UNIDAD	Tiempo de impartición		Actividades de Aprendizaje	Técnicas	Recursos Necesarios
	HT	HP			
1.1 Presentación y objetivos del curso	1.5		Realizar dinámicas de contrato personal que los alumnos describan lo que esperan del curso y lo que están dispuestos a dar.	Realizar de aprendizaje exposición por parte de los alumnos y del profesor.	Pizarrón, proyector de acetatos, cañón y equipo de computo
1.2 La Economía Global, el Cambio Acelerado y la Sociedad del	1		Lectura de artículos y/o textos acerca de los conceptos de economía global y sociedad del conocimiento, elaboración de una definición por equipo y discusión en todo el grupo.	Realizar de aprendizaje exposición e investigación por parte de los alumnos y exposición del profesor.	Pizarron, borrador, proyector de acetatos, cañón y equipo de computo
1.3 Las MiPyMes como factor clave para el desarrollo socioeconómico de México.				Exposición por parte del profesor, elaboración por parte de los estudiantes las oportunidades que tienen en las MiPymes	Pizarron, borrador, cañón y equipo de computo
1.4 Las amenazas y oportunidades de las MiPyMes en el contexto de la Globalización	1				

1.5	¿Quién es un Emprendedor?	1	Lectura de artículos y/o textos acerca del papel que juegan las MiPyMes en la economía del país, en equipo dar una serie de argumentos del porque son importantes las MiPyMes y discusión en todo el grupo de los argumentos encontrados. Sesión de lluvia de ideas para definir colectivamente lo que significa ser un emprendedor, discusión acerca de la importancia que tienen los emprendedores en la sociedad y elaboración de un ensayo	Exposición por parte del profesor, elaboración por parte de los estudiantes de las distintas definiciones del emprendedor	proyector de acetatos, cañón y equipo de computo
1.6	¿Porque son necesarios los Emprendedores?	1.5		Exposición por parte del profesor, elaboración de porque son necesarios los emprendedores	Pizarron, borrador, proyector de acetatos, cañón y equipo de computo
1.7	Las características de un Emprendedor				Pizarron, borrador, proyector de acetatos, cañón y equipo de computo
1.8	Actitudes y Valores				Pizarron, borrador, proyector de acetatos, cañón y equipo de computo
1.9	Habilidades y Aptitudes				Pizarron, borrador, proyector de acetatos, cañón y equipo de computo
1.10	Competencias y Destrezas				equipo de computo
HORAS TOTALES:		6			

UNIDAD: 2		TITULO: Creatividad, Innovación y trabajo en equipo, como condiciones necesarias para emprender.			
OBJETIVO ESPECÍFICO: Que el alumno explore, identifique y desarrolle sus capacidades emprendedoras. Bibliografía: [ 4,5,6,8 ]					
CONTENIDO DE LA UNIDAD	Tiempo de impartición (hrs).		actividades de aprendizaje	Técnicas	Recursos Necesarios
	HT	HP			

2.1	Patrones de Comportamiento	2	Lectura y discusión de un artículo sobre las diversas opciones de solución de un problema.	Exposición por parte del maestro, elaboración por parte de los estudiantes de las distintas patrones	Salón, pizarrón, plumones, proyector de acetatos o de video.
2.1.1	Paradigmas				
2.1.2	Romper paradigmas para crear oportunidades	2	Aplicación de la técnica de los 6 sombreros a un caso concreto.	Exposición por parte del profesor, elaboración de porque son necesarios los emprendedores	Salón, pizarrón, plumones, proyector de acetatos o de video.
2.2	El ser Innovador	1			
2.3	Técnicas para el desarrollo de la creatividad	1	Desarrollar la dinámica de construcción de casas de papel. (trabajo en equipo)	Exposición por parte del profesor, elaboración de porque son necesarios los emprendedores	Salón, pizarrón, plumones, proyector de acetatos o de video.
2.4	Trabajo en equipo	2			
2.5	El nuevo Empresario: Creativo, Innovador y Emprendedor	2	Dinámicas adicionales que se puedan instrumentar	Exposición por parte del profesor, elaboración de porque son necesarios los emprendedores	Salón, pizarrón, plumones, proyector de acetatos o de video.
HORAS TOTALES:		10			

UNIDAD: 3

TI U O: La empresa como medio para concretar un proyecto innovador

OBJETIVO ESPECÍFICO: Que el alumno, identifique los elementos necesarios para construir una empresa.

Bibliografía: [ 1,2,3,4,7 ]

CONTENIDO DE LA UNIDAD	Tiempo de impartición (hrs).		Actividades de Aprendizaje	Técnicas	Recursos Necesarios
	HT	HP			
3.1 Identificar problemas y necesidades	4		Identificar problemas y necesidades	Exposición por parte del profesor, elaboración de porque son necesarios los	Pizarron, borrador, proyector de acetatos, cañon y equipo de computo
3.2 Generación de ideas de negocio	2				
3.4 Nuevos procesos, productos y servicios			Generación de ideas de negocio	Exposición por parte del profesor, elaboración de porque son necesarios los emprendedores	Pizarron, borrador, proyector de acetatos, cañon y equipo de computo
3.5 Planeación Estratégica y el proceso administrativo (planeación, organización, dirección, control)	3				
3.5.1 La importancia del mercado, características y tipos. Micro y macro entorno de la empresa.	3		Nuevos procesos, productos y servicios		Pizarron, borrador, proyector de acetatos, cañon y equipo de computo
<b>HORAS TOTALES:</b>		<b>12</b>			

UNIDAD: 4

TÍTULO: Diseño del Plan de Negocios

OBJETIVO ESPECÍFICO: Que el estudiante, conozca los aspectos fundamentales en la elaboración de un plan de negocios y su aplicación en un diseño concreto.

Bibliografía: [1, 2,3,8]

CONTENIDO DE LA UNIDAD	Tiempo de impartición (hrs).		Actividades de Aprendizaje	Técnicas	Recursos Necesarios
	HT	HP			
4.1 Conceptualización	1		1. Elaborará estudios sobre el mercado, a partir de encuestas, etc. Identificará a sus clientes potenciales o posibilidades de negocio.  2. En base al estudio de mercado fijará el precio de su producto o servicio, elaborará un pronóstico de ventas. Fijará el	Exposición del profesor, discusión grupal, ejemplos y contraejemplos y sesiones de laboratorio	Salón, pizarrón, plumones, proyector de acetatos o cañón y laptop
4.2 Características	1				
4.3 Generación y desarrollo de la idea	2				
4.4 Estudio del Mercado	4			profesor, discusión grupal, ejemplos y contraejemplos y sesiones de laboratorio	Salón, pizarrón, plumones, proyector de acetatos o cañón y laptop
4.5 Estudio Técnico	4				
4.6 Estudio Financiero	4			Exposición del profesor, discusión grupal, ejemplos y contraejemplos, reelaboración y sesiones de laboratorio	Salón, pizarrón, plumones, proyector de acetatos o cañón y laptop
4.7 Estudio Administrativo	4				
4.8 Marco Legal de la Empresa	4				

UNIDAD: 5

TÍTULO: Presentación ejecutiva y negociación del plan

OBJETIVO ESPECÍFICO: Que el estudiante ponga en práctica sus habilidades negociadoras con el fin de promover exitosamente el proyecto.

CONTENIDO DE LA UNIDAD	Tiempo de impartición (hrs).		Actividades de Aprendizaje	Técnicas	Recursos Necesarios
	HT	HP			
5.1 Proceso de Negociación	1		Se realizará un ejercicio de simulación o representación de roles en donde dos equipos (cada uno con un modelo de negociación distinto) tendrán que llegar a un acuerdo satisfactorio para ambos. Se realizará la presentación final del proyecto presentando sus virtudes fundamentales en un resumen ejecutivo.	Exposición mediante Deducción Mapas Cognitivos	Salón, pizarrón, plumones, proyector de acetatos o cañón y laptop
5.1.1 Personalidad, Imagen y protocolo del negociador	1				
5.2 Técnicas de negociación	2			Exposición del profesor : Solución de Casos Sesión de Preguntas	Salón, pizarrón, plumones, proyector de acetatos o cañón y laptop
5.2.1 La Cultura y negociación	2				
5.3 Comunicación y confianza en las organizaciones				Exposición del profesor : Solución de Problemas Sesión de Preguntas	Salón, pizarrón, plumones, proyector de acetatos o cañón y laptop
5.4 Métodos para la solución de conflictos	2				
5.5 Grupos de negociación	1				
5.5.1 Grupos de negociación en servicios	1			Exposición del profesor, ejemplos y contraejemplos	Salón, pizarrón, plumones, proyector de acetatos o cañón y laptop
5.5.2 Grupo de negociación sobre el sector público	1				
5.5.3 La negociación internaciónalmente					
5.6 Herramientas tecnológicas para una presentación efectiva	1				
5.7 Resumen ejecutivo					



HORAS TOTALES:	12	Programas.
----------------	----	------------

HORAS TOTALES DE LA MATERIA:	HT      HP	64
------------------------------	------------	----

PRACTICAS			
UNIDAD	NOMBRE DE LA PRACTICA	OBJETIVO	HORAS

## CRITERIOS DE EVALUACION

### EXAMENES PARCIALES DEPARTAMENTALES

Parcial	Contenido a evaluar	Periodos
1	Unidad 1	7ª semana
2	Unidad 2 y 3	11ª semana
3	Unidad 4 y 5	16ª semana

	%
Exámenes Parciales:	A criterio del Docente
Asistencias:	
Proyecto Final:	A criterio del Docente
Prácticas de laboratorio:	A criterio del Docente
Tareas / Trabajos de Investigación:	A criterio del Docente
Prácticas de Laboratorio:	
<b>TOTAL:</b>	<b>100</b>

### REQUISITOS DE ACREDITACIÓN:

Haber acreditado cada uno de los exámenes departamentales y presentar el proyecto final terminado completamente.

### FOMENTO DE VALORES:

Se inculcará en el estudiante la importancia y el hábito de programar utilizando un lenguaje orientado a objetos para sus cursos posteriores y la necesidad de utilizar las estructuras de datos en sus cursos siguientes, así como el trabajo en equipo.

## BIBLIOGRAFIA:

1. Rafael Alcaraz Rodríguez. El Emprendedor de Éxito. Mc Graw Hill, México, 2004 (B)
2. John Mariotti. Marketing. Mc Graw Hill, Colombia, 2001
3. John Mariotti. Marcas y el Branding. Mc Graw Hill, Colombia, 2001
4. Idalberto Chiavenato. Introducción a los Sistemas de Producción, Trillas, México, 2003
5. José Luis Chong. Promoción de Ventas. Prentice Hall, México, 1999
6. Alejandro Carrillo Landeros. Metodología y Administración. Limusa, México, 2002
7. Ricardo Fernández Valiñas. Manual para elaborar un plan de mercadotecnia en la empresa mexicana, Ecafsa, México, 1999 (B)
8. Abraham Eloy Cruz M. Apuntes de ingeniería del diseño electrónico, FCE-BUAP, primavera 2003 (B)
9. Brian Rothery. ISO 9000, Manual de calidad y manufactura, Panorama, México, 1996
10. Oscar Francisco Folcer. ISO 9000, Aseguramiento de la calidad, Macchi, México, 1996
11. Frank Voehe. ISO 9000 Guía de instrumentación para pequeñas y medianas empresas, Mc Graw Hill, 1998
12. Manual para el uso de Project, Microsoft, 2002.
13. Gibson, Ivancevich, Donnelly, Kanopaske; "Organizations –behavior structure processes"; Eleventh edition 2003 by The McGraw Hill Company; USA
14. Elías, Joan y Mascaray, José; "Más allá de la Comunicación Interna -La Intracomunicación"; Editorial Gestión 2000; Barcelona España
15. Hamed, Pervaiz K.; "Internal Marketing – Tools and concepts for customer focused management"; The Charmed Institute of Marketing; 2nd edition 2002; Butterworth/Heinemann; UK.
16. <http://www.cio.com/archive/050104/marketing.html>
17. <http://www.cio.com.au/index.php?taxid=14&id=1763623352>
18. [www.insead.edu](http://www.insead.edu)
19. <http://www.nonprofits.org/npofaq/07/17.html>
20. <http://www.btobonline.com/cgi-bin/article.pl?id=10525>

NOTA: (B) Referencia Básica

(C) Referencia Complementaria o de Consulta