



Subsistema de **Universidades  
Politécnicas**

# Manual de Asignatura

PLN-CV  
REVOO

LICENCIATURA EN ADMINISTRACIÓN Y GESTIÓN  
DE PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS

DESARROLLO  
EMPREENDEDOR



## **DIRECTORIO**

**Lic. Emilio Chuayffet Chemor**

Secretario de Educación

**Dr. Fernando Serrano Migallón**

Subsecretario de Educación Superior

**Mtro. Héctor Arreola Soria**

Coordinador General de Universidades Tecnológicas y Politécnicas

**Dr. Gustavo Flores Fernández**

Coordinador de Universidades Politécnicas



## **PÁGINA LEGAL**

### **Participantes**

Mtro. Hussein Maloof Flores - Universidad Politécnica de Chihuahua

Mtra. Suhail Orquídea Rivera Durán - Universidad Politécnica de Chihuahua

Primera Edición: 2013

DR © 2013 Coordinación de Universidades Politécnicas.

Número de registro:

México, D.F.

ISBN \_\_\_\_\_



## ÍNDICE

INTRODUCCIÓN	5
PROGRAMA DE ESTUDIOS	6
FICHA TÉCNICA	7
DESARROLLO DE LA PRÁCTICA O PROYECTO	9
INSTRUMENTOS DE EVALUACIÓN	10
GLOSARIO	16
BIBLIOGRAFÍA	19

## INTRODUCCIÓN

Ser emprendedor es sinónimo de tenacidad, esfuerzo y dedicación constante. Sin embargo, en la actualidad, ser emprendedor se ha convertido en un trabajo de tiempo completo que requiere no sólo las características antes mencionadas, sino que además de ello exige persistencia a prueba de cualquier adversidad que se presente en el trayecto de concretar una idea que se convertirá en un plan de negocios.

El objetivo de la asignatura es que el alumno será capaz de identificar las características esenciales de los emprendedores, las oportunidades de negocio para empresas de bienes y servicios así como elaborar y gestionar planes de negocio. ¿Cuántas veces ideas fuera de lo común se quedan solo en algo ambiguo por no llevarse a cabo en un plan de negocios? ¿Conocemos aquellas características y habilidades que distinguen a una persona de ser creativa y emprendedora? Por lo anterior es importante que se conozcan los pasos del proceso creativo y se tenga claro la forma de decidir que puede convertirse en negocio generando una propuesta de valor. Esto queda formalizado dentro de la primera unidad denominada “Nociones Generales de Emprendimiento”. Sin embargo, ¿será suficiente el elegir adecuadamente una idea de negocio para que sea exitosa? La respuesta a esta pregunta la tenemos en la segunda unidad de aprendizaje llamada “Selección de Mercado” donde se determina cuál es el mercado meta, sus objetivos de mercado realizando un estudio detallado que proporcione información específica para establecer las estrategias de distribución, venta, promoción y fijación del precio del producto y/o servicio. La tercera unidad “Producción, Organización y Finanzas” es la parte medular del proyecto emprendedor porque para poder gestionar un negocio es necesario contar con recursos humanos y materiales que nos apoyen en el desarrollo y ejecución de los objetivos y con estos cumplir la meta. La cuarta unidad nombrada “Plan de trabajo y Resumen Ejecutivo” es para determinar el plan de trabajo del proyecto para la generación de estrategias de soporte y diseñar el resumen ejecutivo que ayudará a evaluar su contenido y alcance. Por último, en la quinta unidad llamada “Plan de Negocios” el emprendedor podrá plasmar mediante un documento formal la forma, los recursos y las necesidades específicas para el inicio de su negocio, y esto le permitirá el buscar probables fuentes de financiamiento que le den la solvencia para ejecutarlo.

Por lo anterior, no sólo se fortalece la viabilidad de ser emprendedor, sino que además se le otorga al alumno la oportunidad de contar con todas y cada una de las herramientas necesarias para que su idea no sólo quede en algo imposible de cumplir sino que se vuelva una meta factible y viable que le de otra perspectiva y visión profesional.

# PROGRAMA DE ESTUDIOS

DATOS GENERALES															
NOMBRE DEL PROGRAMA EDUCATIVO: Licenciatura en Administración - Grado en PNLB															
OBJETIVO DEL PROGRAMA EDUCATIVO: Formar profesionales con capacidades gerenciales, altamente competitivos, que respondan a las demandas que se enfrentan las organizaciones en ambientes de incertidumbre, difiriendo actualmente las nuevas funciones, a través de una visión estratégica, que permitan innovar e impulsar procesos de la organización en el mundo globalizado.															
NOMBRE DE LA ASIGNATURA: PNLB - Proyecto Integrador															
OBJETIVO DE LA ASIGNATURA: El alumno será capaz de distribuir las características esenciales de las emprendedorías, las oportunidades de negocio para empresas de tamaño pequeño así como elaborar y gestionar planes de negocio.															
TOTAL DEL CONTRIBUTO: 75															
FECHA DE EMISIÓN: Septiembre, 2013															
UNIVERSIDADES PARTICIPANTES: Universidad Politécnica de Chile/Unab															
UNIDADES DE APRENDIZAJE	CONTENIDOS PARA LA FORMACION	EVIDENCIAS	TEMÁTICAS A DESARROLLAR			EMPRENDIMIENTOS A DESARROLLAR			MATERIALES REQUERIDOS			EVALUACION			
			PARA LA LINGÜAJIA (PROFESION)	PARA LA LINGÜAJIA (LÍDER)	PARA LA LINGÜAJIA (CIVIL)	PROYECTO	PRÁCTICA	PROYECTO	PRÁCTICA	PROYECTO	PRÁCTICA	PROYECTO	PRÁCTICA	TECNOLOGÍA	ACTIVIDADES
1. Nociones generales de emprendimiento	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Analizar la unidad de aprendizaje, el alumno deberá:</li> <li>• Identificar las características y competencias de un emprendedor para evaluar la viabilidad de emprender un negocio.</li> <li>• Distinguir las etapas del proceso de creación de una nueva empresa, considerando las fases de la creación para emprendedores que están relacionados a la creación de un nuevo negocio.</li> <li>• Describir las características de la actividad de emprendimiento, considerando la importancia de los factores de éxito de un emprendedor.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Exposición</li> <li>• Intervención programada</li> <li>• Lecturas complementarias</li> <li>• Casos concretos</li> </ul>	X	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Planos</li> <li>• Diagramas</li> <li>• Materiales impresos</li> </ul>	7	0	4	3	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Documental</li> <li>• Oral</li> <li>• Escritorio</li> <li>• De campo</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• ECI: Cuestionario de acciones</li> <li>• Propuesta de negocio</li> <li>• Plan de negocios</li> <li>• Presentación</li> </ul>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Describir los factores de éxito de un emprendedor, considerando la importancia de los factores de éxito de un emprendedor.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Exposición</li> <li>• Intervención programada</li> <li>• Lecturas complementarias</li> <li>• Casos concretos</li> </ul>	X	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Planos</li> <li>• Diagramas</li> <li>• Materiales impresos</li> </ul>	6	0	5	2	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Documental</li> <li>• De campo</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• EPI: Lista de acciones para el emprendedor</li> <li>• Planos</li> <li>• Diagramas</li> <li>• Materiales impresos</li> </ul>
2. Modelo de negocio	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Describir los factores de éxito de un emprendedor, considerando la importancia de los factores de éxito de un emprendedor.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Exposición</li> <li>• Intervención programada</li> <li>• Lecturas complementarias</li> <li>• Casos concretos</li> </ul>	X	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Planos</li> <li>• Diagramas</li> <li>• Materiales impresos</li> </ul>	6	0	5	2	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Documental</li> <li>• De campo</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• EPI: Lista de acciones para el emprendedor</li> <li>• Planos</li> <li>• Diagramas</li> <li>• Materiales impresos</li> </ul>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Describir los factores de éxito de un emprendedor, considerando la importancia de los factores de éxito de un emprendedor.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Exposición</li> <li>• Intervención programada</li> <li>• Lecturas complementarias</li> <li>• Casos concretos</li> </ul>	X	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Planos</li> <li>• Diagramas</li> <li>• Materiales impresos</li> </ul>	8	0	6	3	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Documental</li> <li>• De campo</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• EPI: Lista de acciones para el emprendedor</li> <li>• Planos</li> <li>• Diagramas</li> <li>• Materiales impresos</li> </ul>
3. Producción, organización y finanzas	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Analizar la unidad de aprendizaje, el alumno deberá:</li> <li>• Describir el proceso de producción y producción de un emprendedor, considerando la importancia de los factores de éxito de un emprendedor.</li> <li>• Describir la estructura organizacional del emprendedor, considerando la importancia de los factores de éxito de un emprendedor.</li> <li>• Describir el proceso de producción y producción de un emprendedor, considerando la importancia de los factores de éxito de un emprendedor.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Exposición</li> <li>• Intervención programada</li> <li>• Lecturas complementarias</li> <li>• Casos concretos</li> </ul>	X	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Planos</li> <li>• Diagramas</li> <li>• Materiales impresos</li> </ul>	5	0	5	2	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Documental</li> <li>• De campo</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• EPI: Lista de acciones para el emprendedor</li> <li>• Planos</li> <li>• Diagramas</li> <li>• Materiales impresos</li> </ul>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Describir el proceso de producción y producción de un emprendedor, considerando la importancia de los factores de éxito de un emprendedor.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Exposición</li> <li>• Intervención programada</li> <li>• Lecturas complementarias</li> <li>• Casos concretos</li> </ul>	X	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Planos</li> <li>• Diagramas</li> <li>• Materiales impresos</li> </ul>	8	0	6	3	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Documental</li> <li>• De campo</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• EPI: Lista de acciones para el emprendedor</li> <li>• Planos</li> <li>• Diagramas</li> <li>• Materiales impresos</li> </ul>
4. Plan de marketing y finanzas operativas	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Describir el proceso de producción y producción de un emprendedor, considerando la importancia de los factores de éxito de un emprendedor.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Exposición</li> <li>• Intervención programada</li> <li>• Lecturas complementarias</li> <li>• Casos concretos</li> </ul>	X	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Planos</li> <li>• Diagramas</li> <li>• Materiales impresos</li> </ul>	5	0	5	2	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Documental</li> <li>• De campo</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• EPI: Lista de acciones para el emprendedor</li> <li>• Planos</li> <li>• Diagramas</li> <li>• Materiales impresos</li> </ul>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Describir el proceso de producción y producción de un emprendedor, considerando la importancia de los factores de éxito de un emprendedor.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Exposición</li> <li>• Intervención programada</li> <li>• Lecturas complementarias</li> <li>• Casos concretos</li> </ul>	X	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Planos</li> <li>• Diagramas</li> <li>• Materiales impresos</li> </ul>	8	0	6	3	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Documental</li> <li>• De campo</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• EPI: Lista de acciones para el emprendedor</li> <li>• Planos</li> <li>• Diagramas</li> <li>• Materiales impresos</li> </ul>
5. Plan de negocios	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Describir el proceso de producción y producción de un emprendedor, considerando la importancia de los factores de éxito de un emprendedor.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Exposición</li> <li>• Intervención programada</li> <li>• Lecturas complementarias</li> <li>• Casos concretos</li> </ul>	X	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Planos</li> <li>• Diagramas</li> <li>• Materiales impresos</li> </ul>	5	0	5	2	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Documental</li> <li>• De campo</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• EPI: Lista de acciones para el emprendedor</li> <li>• Planos</li> <li>• Diagramas</li> <li>• Materiales impresos</li> </ul>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Describir el proceso de producción y producción de un emprendedor, considerando la importancia de los factores de éxito de un emprendedor.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Exposición</li> <li>• Intervención programada</li> <li>• Lecturas complementarias</li> <li>• Casos concretos</li> </ul>	X	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Planos</li> <li>• Diagramas</li> <li>• Materiales impresos</li> </ul>	8	0	6	3	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Documental</li> <li>• De campo</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• EPI: Lista de acciones para el emprendedor</li> <li>• Planos</li> <li>• Diagramas</li> <li>• Materiales impresos</li> </ul>

## FICHA TÉCNICA

Nombre:	DESARROLLO EMPRENDEDOR
Clave:	PLN-CV
Justificación:	Esta asignatura es importante ya que le brinda al alumno la capacidad de fortalecer la visión integral y la habilidad conceptual de un negocio.
Objetivo:	Al finalizar el curso, el alumno será capaz de identificar las características esenciales de los emprendedores, las oportunidades de negocio para bienes y servicios, así como elaborar y gestionar planes de negocio.
Habilidades:	Recopilar información interna y externa; Capacidad de síntesis, análisis e interpretación de datos; Gestionar de proyectos; Tomar decisiones; Trabajo en equipo; Habilidades técnicas (proceso administrativo, habilidades gerenciales, aspectos financieros, administración de recursos humanos, administración de la mercadotecnia); Habilidades humanas; Habilidades conceptuales; Habilidades de expresión oral y escrita; Manejo de estrés y trabajo bajo presión; Pro actividad y dinamismo; Uso de herramientas ofimáticas.
Competencias genéricas a desarrollar:	Capacidad de análisis y síntesis para aprender, para resolver problemas, para aplicar los conocimientos en la práctica, para adaptarse a nuevas situaciones, para cuidar la calidad, para gestionar la información y para trabajar de forma autónoma y en equipo.

Capacidades a desarrollar en la asignatura	Competencias a las que contribuye la asignatura
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Identificar objetos de evaluación de la organización, mediante la detección de necesidades de la organización, para determinar las oportunidades de negocio.</li> <li>- Obtener información interna y externa de la organización en función de las necesidades de la organización a través de las diferentes herramientas administrativas para el desarrollo del</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Determinar estrategias de evaluación en función a las necesidades detectadas para consolidar sus oportunidades de negocio.</li> <li>- Elaborar un programa de evaluación (auditoria), a través de técnicas de investigación y herramientas administrativas, para medir el desempeño organizacional.</li> </ul>

<p>Plan de Negocios.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Identificar las áreas de oportunidad en función a las necesidades de la organización para la mejora de su desempeño.</li> <li>- Clasificar información de la organización de acuerdo a las necesidades de mejora identificadas para el desarrollo del programa de evaluación (auditoría).</li> </ul>	
--	--

	Unidades de aprendizaje	HORAS TEORÍA		HORAS PRÁCTICA	
		presencial	No presencial	presencial	No presencial
Estimación de tiempo (horas) necesario para transmitir el aprendizaje al alumno, por Unidad de Aprendizaje:	1. Nociones generales de emprendimiento.	7	0	4	3
	2. Selección de mercado.	6	0	5	2
	3. Producción, organización y finanzas.	8	0	6	3
	4. Plan de trabajo y resumen ejecutivo.	5	0	5	2
	5. Plan de negocios	8	0	6	5
Total de horas por cuatrimestre:	75				
Total de horas por semana:	5				
Créditos:	5				





Subsistema de  
Universidades  
Politécnicas

## DESARROLLO DE LA PRÁCTICA O PROYECTO

Nombre de la asignatura:	Desarrollo Emprendedor		
Nombre de la Unidad de Aprendizaje:	Plan de negocios		
Nombre de la práctica o proyecto:	Proyecto Emprendedor		
Número:	1 / 1	Duración (horas) :	6
Resultado de aprendizaje:	Al completar la unidad de aprendizaje, el alumno será capaz de: Justificar el plan de negocios del proyecto emprendedor para demostrar su viabilidad.		
Requerimientos (Material o equipo):	<ul style="list-style-type: none"><li>• Computadora fija o portátil con acceso a software para captura de información relacionada con el desarrollo emprendedor.</li><li>• Impresora.</li><li>• Hojas.</li><li>• Pizarrón y marcadores.</li></ul>		
Actividades a desarrollar en la práctica:			
Maestro:			
<ul style="list-style-type: none"><li>• Indica al alumno la forma de llevar a cabo la captura de la información.</li><li>• Acompaña al alumno durante la captura de información.</li><li>• Asiste al alumno en caso de dudas o situaciones que ameriten seguimiento.</li><li>• Analiza junto al alumno la información generada y corrige de ser necesario.</li></ul>			
Alumno:			
<ul style="list-style-type: none"><li>• Captura la información de su proyecto emprendedor en el software definido.</li><li>• Considera todas las áreas desarrolladas durante el curso: Selección de mercado, producción, organización y finanzas.</li><li>• Asegura que el plan de trabajo y el resumen ejecutivo cumplan con las características adecuadas.</li><li>• Justifica, con base en el documento final, el proyecto emprendedor para demostrar la viabilidad del mismo.</li></ul>			
<ul style="list-style-type: none"><li>• EP1. Proyecto emprendedor.</li><li>• ED1. Exposición de proyecto emprendedor.</li></ul>			



# **Instrumentos de Evaluación**



## Cuestionario U1, EC1

Nombre: \_\_\_\_\_ Matrícula: \_\_\_\_\_

**I. Responda concreta y correctamente a cada una de las preguntas que a continuación se enlistan (valor de cada pregunta: 1 punto).**

1. Mencione 3 características y 3 habilidades que se requieren para ser un emprendedor
  
2. ¿Cuál es el objetivo de contar con un plan de negocios?

**II: Complete la información que hace falta (valor de cada respuesta: 1 punto).**

→ Los recursos mínimos necesarios que se deben de considerar para iniciar un negocio son:

- o \_\_\_\_\_
- o \_\_\_\_\_
- o \_\_\_\_\_

→ Las capacidades emprendedoras son: \_\_\_\_\_, \_\_\_\_\_, \_\_\_\_\_ y \_\_\_\_\_.

**III. Completar el siguiente cuadro, tomando en cuenta las áreas a considerar en un proyecto emprendedor, así como una breve justificación de las mismas (valor por cada elemento y su descripción: 1 punto).**

"Nueva empresa"						
Áreas a considerar:						
Justificación:						



**Lista de cotejo para avance de proyecto**  
**EP1, U2**  
**EP1, U3**  
**EP1, U4**

**DATOS GENERALES DEL PROCESO DE EVALUACIÓN**

<b>Nombre del alumno:</b>		<b>Matrícula:</b>	<b>Firma del alumno:</b>
<b>Producto:</b>	<b>Nombre del Proyecto :</b>		<b>Fecha:</b>

**INSTRUCCIONES**

Revisar las actividades que se solicitan y marque en los apartados “SI” cuando la evidencia se cumple; en caso contrario marque “NO”. En la columna “OBSERVACIONES” coloque indicaciones que puedan ayudar al alumno a saber cuales son las condiciones no cumplidas, si fuese necesario.

<b>Valor del reactivo</b>	<b>Característica a cumplir (Reactivo)</b>	<b>CUMPLE</b>		<b>OBSERVACIONES</b>
		<b>SI</b>	<b>NO</b>	
<b>5%</b>	<b>Presentación</b> El trabajo cumple con los requisitos de: a. Portada: Nombre de la escuela, logotipo, carrera, asignatura, nombre del proyecto, nombre del profesor, nombre del alumno, matrícula, grupo, lugar y fecha de entrega.			
<b>10%</b>	b. Cero faltas de ortografía			
<b>10%</b>	c. Formato: Letra arial 12, títulos con negritas, texto justificado, espaciado de 1.5 puntos. Tablas y gráficas según especificaciones del maestro.			
<b>30%</b>	<b>Desarrollo:</b> Presenta un desarrollo lógico del proyecto, con base en la técnica facilitada por el maestro. Se consideran los temas de la unidad de aprendizaje en cuestión.			
<b>30%</b>	<b>Gestión de datos:</b> Los datos para la toma de decisiones (de mercado, financieros o de cualquier índole) son presentados de forma clara, dentro de tablas o gráficas que permitan su fácil comprensión. El análisis de los mismos es correcto, y por tanto, el proyecto va denotando su factibilidad (o la falta de la misma) a través del curso.			
<b>5%</b>	<b>Bibliografía:</b> Se citan al menos tres fuentes bibliográficas que soporten el contenido del proyecto.			
<b>10%</b>	<b>Responsabilidad:</b> Entregó el reporte en la fecha y hora señalada.			
<b>100%</b>	<b>CALIFICACIÓN:</b>			



Subsistema de **Universidades Politécnicas**

**Guía de observación para exposición de estrategias de mercado de proyecto integrador  
ED1, U2**

Universidad Politécnica de: \_\_\_\_\_

**INSTRUCCIONES**

Revisar los documentos o actividades que se solicitan y marque en los apartados “SI” cuando la evidencia a evaluar se cumple; en caso contrario marque “NO”. En la columna “OBSERVACIONES” ocúpela cuando tenga que hacer comentarios referentes a lo observado.

Valor del reactivo	Característica a cumplir (Reactivo)	CUMPLE		OBSERVACIONES
		SI	NO	
5%	<b>Puntualidad</b> para iniciar y concluir la exposición.			
5%	<b>Esquema de diapositiva:</b> Colores y tamaño de letra apropiada. Sin saturar las diapositivas de texto.			
30%	<b>Información sobre el avance del proyecto:</b> Describe objetivos de mercado y estructura las estrategias de distribución y puntos de venta, promoción y fijación del precio. Muestra el plan de introducción al mercado del producto o servicio del proyecto integrador.			
5%	<b>Presentación:</b> Cero errores ortográficos en la diapositiva. Utiliza imágenes y gráficas.			
5%	<b>Exposición.</b> Utiliza las diapositivas como apoyo, no lectura total.			
5%	Desarrollo del tema fundamentado y con una secuencia estructurada.			
5%	Coordinación de los integrantes del equipo.			
5%	Expresión no verbal (gestos, miradas y lenguaje corporal).			
5%	Claridad para resolver dudas del auditorio.			
20%	<b>Expresión oral en la exposición.</b> Dominio del tema. Habla con seguridad. Cero errores de dicción y muletillas			
10%	<b>Presentación personal:</b> Vestimenta formal.			
100%	<b>CALIFICACIÓN:</b>			



## Lista de cotejo para proyecto emprendedor EP1, U5

### DATOS GENERALES DEL PROCESO DE EVALUACIÓN

Nombre del alumno:	Matrícula:	Firma del alumno:
Producto:	Nombre del Proyecto :	Fecha:

### INSTRUCCIONES

Revisar las actividades que se solicitan y marque en los apartados "SI" cuando la evidencia se cumple; en caso contrario marque "NO". En la columna "OBSERVACIONES" coloque indicaciones que puedan ayudar al alumno a saber cuales son las condiciones no cumplidas, si fuese necesario.

Valor del reactivo	Característica a cumplir (Reactivo)	CUMPLE		OBSERVACIONES
		SI	NO	
5%	<b>Presentación</b> El trabajo cumple con los requisitos de: a. Portada: Nombre de la escuela, logotipo, carrera, asignatura, nombre del proyecto, nombre del profesor, nombre del alumno, matrícula, grupo, lugar y fecha de entrega.			
10%	b. Cero faltas de ortografía			
10%	c. Formato: Letra arial 12, títulos con negritas, texto justificado, espaciado de 1.5 puntos. Tablas y gráficas según especificaciones del maestro.			
5%	<b>Desarrollo:</b> Se presentan los siguientes apartados con un desarrollo lógico, con base en la técnica facilitada por el maestro: Resumen ejecutivo			
5%	Plan de trabajo			
5%	Estrategías de mercado			
5%	Proceso de producción o prestación del servicio			
5%	Gestión del recurso humano			
5%	Gestión financiera			
5%	Conclusiones y recomendaciones			
25%	<b>Gestión de datos:</b> Los datos para la toma de decisiones (de mercado, financieros o de cualquier índole) son presentados de forma clara, dentro de tablas o gráficas que permitan su fácil comprensión. El análisis de los mismos es correcto, y por tanto, el proyecto va denotando su factibilidad (o la falta de la misma) a través del curso.			
5%	<b>Bibliografía:</b> Se citan al menos tres fuentes bibliográficas que soporten el contenido del proyecto.			
10%	<b>Responsabilidad:</b> Entregó el reporte en la fecha y hora señalada.			
100%	<b>CALIFICACIÓN:</b>			

**INSTRUCCIONES**

Revisar los documentos o actividades que se solicitan y marque en los apartados “SI” cuando la evidencia a evaluar se cumple; en caso contrario marque “NO”. En la columna “OBSERVACIONES” ocúpela cuando tenga que hacer comentarios referentes a lo observado.

Valor	Característica a cumplir (Reactivo)	CUMPLE		OBSERVACIONES
		SI	NO	
5%	<b>Puntualidad</b> para iniciar y concluir la exposición.			
5%	<b>Esquema de diapositiva:</b> Colores y tamaño de letra apropiada. Cero errores ortográficos.			
5%	Utiliza imágenes y gráficas.			
10%	<b>Información del proyecto:</b> Describe y justifica objetivos y estrategias de mercado			
10%	Describe y justifica el proceso de producción o prestación del servicio, así como la tecnología, equipo, instalaciones, materia prima y mano de obra requerida.			
10%	Describe y justifica la estructura organizacional del proyecto emprendedor.			
10%	Describe y justifica los objetivos del área financiera, los estados financieros proyectados, indicadores financieros y sistema de financiamiento del proyecto.			
10%	Describe el plan de trabajo del proyecto emprendedor.			
10%	Entrega a cada participante una ficha técnica de soporte con un resumen ejecutivo del proyecto y su justificación.			
5%	<b>Exposición.</b> Utiliza las diapositivas como apoyo, no lectura total.			
5%	Expresión no verbal (gestos, miradas y lenguaje corporal).			
5%	Claridad para resolver dudas del auditorio.			
5%	<b>Expresión oral en la exposición.</b> Dominio del tema. Habla con seguridad. Cero errores de dicción y muletillas			
5%	<b>Presentación personal:</b> Vestimenta formal.			
100%	<b>CALIFICACIÓN:</b>			

## **GLOSARIO**

### **A**

#### **Accionistas**

Persona que posee una o varias acciones en una empresa. Los accionistas también suelen recibir el nombre de inversores, ya que el hecho de comprar una acción supone una inversión (un desembolso de capital) en la compañía.

#### **Administración de Recursos Humanos**

Su objeto es conseguir y conservar un grupo humano de trabajo cuyas características vayan de acuerdo con los objetivos de la empresa a través de programas adecuados de reclutamiento, selección, capacitación y desarrollo.

### **C**

#### **Competitividad**

Capacidad que tiene una empresa o país de obtener rentabilidad en el mercado en relación a sus competidores. Depende de la relación entre el valor y la cantidad del producto ofrecido y los insumos necesarios para obtenerlo (productividad), y la productividad de los otros oferentes del mercado

### **D**

#### **Diagrama de flujo**

Representación simbólica y gráfica de la secuencia lógica que se sigue en un conjunto de actividades, documentos, archivos y los puestos de trabajo que intervienen en un procedimiento detallado.

#### **Diversificación**

Se refiere a hacer que aquello que tenía uniformidad o que carecía de variantes, pase a ser variado y heterogéneo. Diversificar, en otras palabras, es aportar diversidad (pluralidad).

### **E**

#### **Emprender**

Se deriva de la palabra *entrepreneur*, que a su vez se origina del verbo francés *entreprendre* que significa “encargarse de”.

#### **Emprendedor**

Persona que sobresale de entre los demás por poseer características que influyen en su decisiva forma de actuar y pasión por empezar sus proyectos.



## **Empresa**

Una empresa es una unidad económico-social, integrada por elementos humanos, materiales y técnicos, que tiene el objetivo de obtener utilidades a través de su participación en el mercado de bienes y servicios. Para esto, hace uso de los factores productivos (trabajo, tierra y capital).

## **Estrategia**

Es el curso de acción general o alternativas que muestran la dirección y el empleo general de los recursos y esfuerzos para lograr los objetivos o condiciones más ventajosas.

## **Estados Financieros**

Son documentos o informes que permiten conocer la situación financiera de una empresa, los recursos con los que cuenta, los resultados que ha obtenido, la rentabilidad que ha generado, las entradas y salidas de efectivo que ha tenido, entre otros aspectos financieros de ésta.

## **F**

### **Finanzas**

Área que se encarga de la obtención de fondos y del suministro de capital que se utiliza en el funcionamiento de la empresa, procurando disponer con los medios económicos necesarios para cada uno de los departamentos, con objeto de que puedan funcionar debidamente.

## **M**

### **Marca**

Nombre o símbolo utilizado para identificar productos o servicios de los fabricantes para diferenciarlos de otros bienes o competidores.

### **Mercadotecnia**

Su función es la de reunir los factores y hechos que influyen en el mercado, para crear lo que el consumidor quiere, desea y necesita distribuyéndolo en forma tal que esté a su disposición en el momento oportuno, lugar preciso y precio más adecuado.

### **Misión**

Se le define en cuanto a la descripción de la actividad o función básica de producción o servicio que desarrolla la empresa y que es la razón de su existencia; expone a lo que se dedica la empresa.

## O

### Objetivo

Representan los resultados que la empresa espera obtener, son los fines por alcanzar, establecidos cuantitativamente y determinados para realizarse transcurrido un tiempo específico.

## P

### Presupuesto

Esquema escrito de tipo general y/o específico que determina por anticipado en términos cuantitativos (monetarios y/o no monetarios) el origen y asignación de los recursos de la empresa para un período específico.

### Producción

Su función es la de formular y desarrollar los métodos más adecuados para la elaboración de productos, al suministrar y coordinar mano de obra, equipo, instalaciones, materiales y herramientas requeridas.

### Procedimiento

Establece un orden cronológico y secuencia de actividades que deben seguirse en la realización de un trabajo repetitivo.

## R

### Rentabilidad

Índice que mide la relación entre la utilidad o la ganancia obtenida, y la inversión o los recursos que se utilizaron para obtenerla. Para hallar esta rentabilidad debemos dividir la utilidad o la ganancia obtenida entre la inversión, y al resultado multiplicarlo por 100 para expresarlo en términos porcentuales:  $\text{Rentabilidad} = (\text{Utilidad o Ganancia} / \text{Inversión}) \times 100$ .

## V

### Visión

Es una declaración que indica hacia dónde se dirige la empresa en el largo plazo, o qué es aquello en lo que pretende convertirse

## **BIBLIOGRAFÍA**

### **Básica.**

**TÍTULO:** El emprendedor de éxito  
**AUTOR:** ALCARAZ, R.  
**AÑO:** 2011  
**EDITORIAL O REFERENCIA:** Mc Graw Hill  
**LUGAR Y AÑO DE LA EDICIÓN:** México, 2011  
**ISBN O REGISTRO:** 9786071506115

**TÍTULO:** Los primeros pasos al mundo empresarial: Una guía para emprendedores  
**AUTOR:** IBARRA, D.  
**AÑO:** 2010  
**EDITORIAL O REFERENCIA:** Limusa  
**LUGAR Y AÑO DE LA EDICIÓN:** México, 2010  
**ISBN O REGISTRO:** 9789681833244

**TÍTULO:** Administración de pequeñas empresas: Enfoque emprendedor  
**AUTOR:** LONGENECKER, J., et al  
**AÑO:** 2007  
**EDITORIAL O REFERENCIA:** Cengage Learning  
**LUGAR Y AÑO DE LA EDICIÓN:** México, 2007  
**ISBN O REGISTRO:** 9789706865496

### **Complementaria.**

**TÍTULO:** El mito del emprendedor: Por qué no despegan las pequeñas empresas y qué hacer para que funcionen  
**AUTOR:** GERBER, M.  
**AÑO:** 2010  
**EDITORIAL O REFERENCIA:** Paidós  
**LUGAR Y AÑO DE LA EDICIÓN:** México, 2010  
**ISBN O REGISTRO:** 9786077626305

**TÍTULO:** Tu potencial emprendedor  
**AUTOR:** OLMOS, J.  
**AÑO:** 2007  
**EDITORIAL O REFERENCIA:** Pearson  
**LUGAR Y AÑO DE LA EDICIÓN:** México, 2007  
**ISBN O REGISTRO:** 9702609682

**TÍTULO:** Emprendedor: Crear su propia empresa  
**AUTOR:** SILVA.  
**AÑO:** 2008  
**EDITORIAL O REFERENCIA:** Alfaomega  
**LUGAR Y AÑO DE LA EDICIÓN:** México, 2008  
**ISBN O REGISTRO:** 9789701513996