



**ASIGNATURA:  
CREACIÓN DE EMPRESAS**

SEMESTRE	ÁREA	CLAVE	HORAS/ SEMANA	HORAS/ SEMESTRE	CRÉDITOS	PRE-REQUISITO	NIVEL
Séptimo	Emprendedores	EM-1	4	72	8	ME-6	Formativo

**TRANSVERSALIDAD CURRICULAR:**

La presente asignatura por sus contenidos se relaciona con Ética y Creatividad del segundo semestre, Mercadotecnia del cuarto semestre, Investigación de Mercados del sexto semestre, Promoción y Publicidad del séptimo semestre, y Proyectos de Inversión de octavo semestre.

**OBJETIVOS DE LA ASIGNATURA:**

Desarrollar el espíritu emprendedor con liderazgo innovador, mediante el uso correcto de las técnicas y herramientas de la administración, para generar las oportunidades necesarias de creación y desarrollo de empresas.

**UNIDADES TEMÁTICAS Y/O DE APRENDIZAJE:**

**1. Contexto empresarial en México.**

- 1.1. Naturaleza de la empresa.
- 1.2. Clasificación de empresas.
- 1.3. Situación empresarial de México ante el mundo.
- 1.4. Situación empresarial de Oaxaca en el contexto nacional.
- 1.5. Líneas estratégicas de desarrollo regional.

**2. La organización e integración en la empresa.**

- 2.1. Antecedentes, características, conceptos y objetivos.
- 2.2. Misión, Visión, Objetivos.
- 2.3. Estructura del Negocio.
- 2.4. Proceso de contratación.
- 2.5. Políticas operativas.
- 2.6. Sueldos, salarios y honorarios.

**3. Haciendo mercadotecnia.**

- 3.1. Con quiénes competimos
- 3.2. Clientes y producto



- 3.3. Análisis del mercado
- 3.4. Investigación de mercado e interpretación
- 3.5. Fuentes secundarias de información
- 3.6. Riesgos y oportunidades del mercado
- 3.7. Determinación del precio
- 3.8. Publicidad y promoción de ventas
- 3.9. Comercialización

#### **4. Producción y servicios.**

- 4.1. Especificaciones del producto
- 4.2. Proceso de producción
- 4.3. Materia prima y proveedores
- 4.4. Capacidad instalada
- 4.5. Manejo de inventarios
- 4.6. Equipo e instalaciones

#### **5. Administración financiera.**

- 5.1. Objetivos
- 5.2. Fuentes del dinero en efectivo
- 5.3. Cálculos estimativos de gastos y costos
- 5.4. Cuánto quiero ganar (Margen de Utilidad) Cuánto debo vender (Punto de Equilibrio)
- 5.5. Balance general
- 5.6. Estado de resultados

#### **6. Marco legal de la organización.**

- 6.1. Constitución de la empresa
- 6.2. Régimen Fiscal
- 6.3. Seguridad Social (IMSS, INFONAVIT, SAR)

Exposición de alumnos o equipos de cada grupo del trabajo final de las empresas que hayan trabajado en las unidades anteriores.

### **METODOLOGÍA:**

Se trabajará a través de una metodología activa y heurística que pondera el papel del estudiante como constructor del conocimiento, a través de la interacción y participación grupal, fomentando la investigación, la creatividad e innovación. El docente dentro de esta concepción se asume como coordinador de los procesos de aprendizaje. Se retoma la modalidad de taller, para desarrollar una experiencia de aprendizaje relacionada con la simulación de un proceso de diagnóstico y de toma de



decisiones al interior de una empresa. Así mismo los estudiantes y el docente asesor organizarán y/o asistirán a muestras empresariales de emprendimiento dentro o fuera de la universidad.

### ESTRATEGIAS DE APRENDIZAJE Y ENSEÑANZA

- El estudiante realizará investigación documental para identificar los diferentes tipos de creación de empresas existentes en la entidad, tanto privadas como públicas, para su aplicación.
- Lectura, análisis y reporte de lectura.
- Discusión y debates en torno al panorama del desarrollo empresarial en la entidad y los problemas por los que atraviesa.
- Revisión de casos.
- Tener visitas guiadas en empresas de giro comercial, de servicios o industriales en el ámbito local o nacional, para conocer el origen, crecimiento y desarrollo de las mismas.
- Realización de un proyecto basado en la creación de una empresa.

### ESTRATEGIAS DE EVALUACIÓN:

- Exposición del proyecto, las características del proyecto son: nombre del proyecto, índice, objetivos, metas, estrategias, desarrollo del proyecto, observaciones y conclusiones.
- Trabajo en equipo.
- Participación individual.
- Entrega de informes y reportes de investigación.
- Evaluación individual.

### FORMA COMO INCIDE LA MATERIA EN EL PERFIL DE EGRESO:

Identificar las oportunidades de creación de empresas, generando alternativas de desarrollo local y regional, convirtiendo las debilidades en fortalezas.

Desarrollar una organización, siendo apto en la resolución de conflictos interpersonales.

### BIBLIOGRAFÍA Y FUENTES DE INFORMACIÓN:

- Universidad Miguel Hernández de Elche (2002). *Manual para la Creación de Empresas por Universitarios*. Ed. Universidad Miguel Hernández de Elche. <https://observatorio.umh.es/files/2011/06/2002-manual-para-la-creacion-de-empresas-por-universitarios.pdf>



- Alcaraz Rodríguez, Rafael Eduardo, *el Emprendedor de éxito: guía de planes de negocios*, Edi. Mac Graw Hill, México, 2000.
- Flipo Jean Paul, *Gestión de empresas de servicios*, 2º. Ed. Ed. Gestión, España, 2000.
- Aaker, David A., Day George, *Investigación de Mercados*, 3o.Ed. Mc Graw Hill, España, 1999.
- Hernández y Rodríguez Sergio, *Administración, proceso, pensamiento, estrategia y vanguardia*, Ed. Mc Garw Hill, 1999, México.
- Kountz Harold, Weihrich, Heinz, *Administración de perspectiva global*, 12º. Edición, Ed. Mc Garw Hill, C.A. 1999.
- Realización de ensayos
- Cano Pérera Javier (2016). *Emprendedores, La aventura de crear tu propio camino*. 2da. Edición, IT Campus academy. [https://books.google.com.mx/books?hl=es&lr=&id=cgUYDQAAQBAJ&oi=fnd&pg=PA1&dq=emprendedores+&ots=6xFfzixiwr&sig=\\_fdHXPYKPKRSS\\_MdxSANrZoHDUo&redir\\_esc=y#v=onepage&q=emprendedores&f=false](https://books.google.com.mx/books?hl=es&lr=&id=cgUYDQAAQBAJ&oi=fnd&pg=PA1&dq=emprendedores+&ots=6xFfzixiwr&sig=_fdHXPYKPKRSS_MdxSANrZoHDUo&redir_esc=y#v=onepage&q=emprendedores&f=false).
- Fuentelsaz, Lucio; Montero, Javier (2015). *Qué hace que algunos emprendedores sean más innovadores*. <https://www.redalyc.org/pdf/433/43341001001.pdf>
- Gálvez Clavijo Ismael (2015). *Facebook PARA EMPRESAS Y EMPRENDEDORES*, ed. Ic editorial. Málaga España. [https://books.google.com.mx/books?hl=es&lr=&id=qs-bDQAAQBAJ&oi=fnd&pg=PT4&dq=emprendedores+&ots=CagcgmVbdb&sig=jRLUliMAdAkaCdKuonDS8-sdDvU&redir\\_esc=y#v=onepage&q=emprendedores&f=false](https://books.google.com.mx/books?hl=es&lr=&id=qs-bDQAAQBAJ&oi=fnd&pg=PT4&dq=emprendedores+&ots=CagcgmVbdb&sig=jRLUliMAdAkaCdKuonDS8-sdDvU&redir_esc=y#v=onepage&q=emprendedores&f=false)
- Paulise Luciana (2016). *SOS pymes 20 claves para potenciar tu empresa*, ed. Carlos Pagura, Argentina Buenos Aires. <http://soyemprendedora.com.ar/wp-content/uploads/2016/04/SOS-pymes-primeras-p%C3%A1ginas.pdf>
- Perfil del emprendedor y los estudios relacionados a los emprendedores iberoamericanos. <http://revistacientifica.uaa.edu.py/index.php/riics/article/viewFile/271/239>.