

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE BAJA CALIFORNIA
COORDINACIÓN DE FORMACIÓN BÁSICA
COORDINACIÓN DE FORMACIÓN PROFESIONAL Y VINCULACIÓN UNIVERSITARIA E I D
PROGRAMA DE UNIDAD DE APRENDIZAJE HOMOLOGADA

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE B.C.
 MAR 20 2014
 DEPARTAMENTO DE FORMACIÓN
 PROFESIONAL Y VINCULACIÓN
 CAMPUS TIJUANA

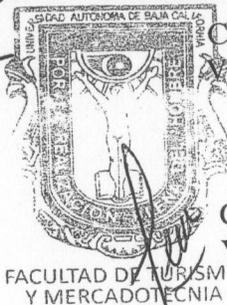
I. DATOS DE IDENTIFICACIÓN

1. Unidad Académica: FACULTAD DE TURISMO Y MERCADOTECNIA, TIJUANA
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS, MEXICALI
2. Programa de estudio: LICENCIADO EN GESTIÓN TURÍSTICA
3. Vigencia del plan: 2009-2
4. Nombre de la Asignatura: EMPRENDEDORES
5. Clave: 11755
6. HC: 1 HL: HT: 3 HPC: HCL: HE: CR: 5
7. Ciclo Escolar: 2013-1
8. Etapa de formación a la que pertenece: Terminal
9. Carácter de la Asignatura: Obligatoria X Optativa
10. Requisitos para cursar la asignatura: Ninguno

Formuló: Mtra. Edith Martín Galindo
 Mtra. Ramona Valle Ascencio

Mtra. Miriam Rocío González

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE BAJA CALIFORNIA
 Folio 30 de 2012



Cargo
 Vo.Bo.

Cargo
 Vo.Bo.

Dr. Jorge Carlos Morgan Mejina
 Subdirector Facultad Turismo y Mercadotecnia

Dra. Ana Cecilia Bustamante Valenzuela
 Subdirector Facultad de Ciencias Administrativas

II. PROPÓSITO GENERAL DEL CURSO

Las empresas turísticas juegan un papel fundamental en la economía de nuestro país, debido a ello, es necesario fortalecer los sistemas de apoyo a este sector, propiciando lo creación de empresas competitivas que brinden productos y servicios turísticos de calidad e impacto internacional. Con esta perspectiva, la unidad de aprendizaje Emprendedores permitirá conocer la problemática de la situación actual, así como nuevas tendencias y su impacto a nivel regional. Facilitará al estudiante distinguir la importancia de desarrollo de empresas turísticas y su beneficio en la economía nacional, así como cada una de las fases que integran metodológicamente un plan de negocios desde la perspectiva del desarrollo sustentable y la responsabilidad social empresarial.

En esta unidad de aprendizaje se integrarán los conocimientos teóricos y prácticos de distintas disciplinas lo que le permitirá ejercitar sus habilidades para crear oportunidades de emprender en esta industria, contribuyendo al crecimiento de la comunidad con un alto sentido de participación, creatividad y empeño para el éxito del negocio, mediante la aplicación práctica en un trabajo multidisciplinario.

III. COMPETENCIAS DEL CURSO

Diseñar proyectos de Micro, Pequeña y Mediana Empresa Turística, bajo la perspectiva de un plan de negocios que permita fortalecer el desarrollo económico, regional, nacional e internacional, que refleje su espíritu emprendedor, propiciando el trabajo en equipo, ejerciendo su liderazgo, con una actitud ética.

IV. EVIDENCIAS DE DESEMPEÑO

Realizar un diagnóstico de necesidades de productos y servicios turísticos en la localidad, a través de una metodología definida y con la entrega de un informe técnico con los resultados de la investigación.

Diseñar la naturaleza del proyecto que se va a desarrollar, presentando la información a través de una ficha técnica.

Desarrollar el apartado mercadológico de acuerdo a la metodología establecida, presentando el diseño de estrategias que propicien el logro de los objetivos a largo plazo.

Diseñar los procesos operativos y los recursos necesarios para la producción del producto o prestación del servicio turístico acorde a los lineamientos estratégicos.

Desarrollo y presentación de un plan de negocios para una empresa turística a fin de generar elementos que fortalezcan el desarrollo de la cultura emprendedora, y demuestren la integración de las herramientas multidisciplinarias adquiridas durante su formación.

V. DESARROLLO POR UNIDADES

Unidad 1: La MiPyME Turística en México y el Espíritu Emprendedor.

COMPETENCIA: Analizar las características de las MiPyMes Turísticas que se pueden constituir en México para comprender su impacto en la economía global, nacional y local; así como adquirir las habilidades y competencias que debe desarrollar un emprendedor de éxito dispuesto a adaptarse a las cambiantes condiciones del entorno con responsabilidad social y sentido ético.

DURACIÓN: 8 horas clase

CONTENIDO

1. La Micro, Pequeña y Mediana Empresa Turística en México.
 - 1.1. Antecedentes, Origen y Actualidad de las MIPYMES Turísticas.
 - 1.2. Definición e importancia de MIPYMES.
 - 1.3. Características de las MIPYMES.
2. Cultura emprendedora.
 - 2.1. Concepto de emprender y emprendedor.
 - 2.2. Características de un emprendedor.
 - 2.3. Perfil del Emprendedor de la Industria del Turismo.
3. Creatividad e innovación.
4. Empresarialidad social.
5. El empresario socialmente responsable.

V. DESARROLLO POR UNIDADES

Unidad 2: Naturaleza del proyecto.

COMPETENCIA: Diseñar los lineamientos estratégicos y organizacionales de un proyecto de negocios, bajo una perspectiva emprendedora, con creatividad e innovación, desarrollando un plan de vida empresarial y personal, con fundamento en la ética, la responsabilidad y el espíritu de superación.

DURACIÓN: 10 horas clase

CONTENIDO

1. Nombre de la empresa.
2. Logo y slogan de la empresa.
3. Descripción de la empresa.
- 3.4 Tipos de empresas.
 - 3.4.1 Constitución legal de la empresa.
 - 3.4.2 Trámites necesarios ante dependencias gubernamentales.
 - 3.4.3 Selección del régimen fiscal.
 - 3.4.4 Tamaño de la empresa.
 - 3.4.5 Análisis de la industria o sector: análisis FODA.
4. Determinación de la ventaja competitiva.
5. Misión y visión de la empresa.
6. Objetivos estratégicos de la empresa (corto, mediano y largo plazo).
7. Estrategias y tácticas que debe aplicar la empresa.
8. Estructura organizacional.
9. Funciones específicas por puesto.

Unidad 3: El mercado

COMPETENCIA: Dirigir mediante herramientas mercadológicas objetivas y racionales una investigación de mercado que permita obtener información real sobre la factibilidad del proyecto y su nivel de aceptación en un sector determinado de la población, detectando la mezcla de productos y servicios turísticos que más se adecuan a las necesidades del mismo, siempre bajo un enfoque de responsabilidad social, ética y compromiso profesional.

DURACIÓN: 10 horas clase

CONTENIDO

1. Investigación de mercado.
2. Análisis y estudio del mercado: Uso de herramientas estadísticas para análisis de mercado.
3. Descripción de los productos y/o servicios de la empresa.
4. Desarrollo de ventajas competitivas.
5. Análisis de la competencia.
6. Perfil del cliente.
7. Identificación de proveedores.
8. Estrategias de la mezcla de mercadotecnia precio, plaza, promoción o productos.

V. DESARROLLO POR UNIDADES

Unidad 4: Producción

COMPETENCIA: Proyectar bajo criterios de responsabilidad y sustentabilidad, el(los) mecanismo(s) de producción para la utilización en los procesos internos de la empresa, así como los recursos e insumos que se necesitarían para llevarlo a cabo, formulando descripciones de los procesos y diagramas de flujos con el fin de optimizar los recursos y garantizar el desarrollo y consolidación de ventajas competitivas en la empresa, con un enfoque de calidad, sustentabilidad y ética profesional.

DURACIÓN: 15 horas clase

CONTENIDO

1. Especificaciones del producto o servicio turístico.
2. Descripción del proceso de producción o prestación del servicio.
3. Diagrama de flujo del proceso.
4. Características de la tecnología, equipo e instalaciones.
5. Materia prima.
6. Ubicación de la empresa, diseño y distribución de planta y oficinas.
7. Mano de obra requerida.
8. Proceso de mejora continúa.

V. DESARROLLO POR UNIDADES

Unidad 5: Finanzas

COMPETENCIA: Valorar la factibilidad financiera y económica de la idea de negocios para desarrollar e integrar el proyecto emprendedor, mediante la simulación de diversos métodos de estimación financiera tanto para empresas nuevas, de reciente creación y/o en funcionamiento. Con ética, profesionalismo y transparencia.

DURACIÓN: 10 horas clase

CONTENIDO

1. Presupuesto de ingresos.
2. Presupuesto de egresos.
3. Flujo de efectivo.
4. Proyección de ventas.
5. Punto de equilibrio.
6. Sistema de financiamiento.
 - 6.1 Fuentes de financiamiento.

VI. ESTRUCTURA DE LAS PRÁCTICAS

No. de Práctica	Competencia (s)	Descripción	Material de Apoyo	Duración
1	Identificar y distinguir los diferentes tipos de empresas que se pueden constituir en México, principalmente relacionadas con el turismo y analizar su impacto en la economía global, nacional y local; así como también las habilidades y competencias que debe desarrollar un emprendedor de éxito dispuesto a adaptarse a las cambiantes condiciones del entorno con responsabilidad social.	Simulación Empresarial	Sala audiovisual disponible para 30 personas, metodología de simulación empresarial, papel, plumas, plumones de colores, etc.	4 horas
2	Formular y diseñar con creatividad e innovación los lineamientos estratégicos y organizacionales de un proyecto de negocios turístico que bajo una perspectiva emprendedora, de sinergia y flexibilidad pudiera generar un plan de vida empresarial y personal, fundamentado en la ética, la responsabilidad y el espíritu de superación.	Lluvia de ideas de proyectos de empresa	Sala audiovisual, papel, plumas, plumones de colores, etc.	12 horas
3	Reflexionar y contrastar bajo un enfoque constructivo, integral y convergente, los fundamentos teóricos con las experiencias prácticas de los emprendedores de éxito, para formar esquemas de trabajo y funcionamiento adecuados a la situación interna y externa que tendría la empresa que se pretende crear.	Desarrollo de Ciclo de conferencias de Emprendedores con casos de éxito	Sala audiovisual, equipo de proyección	8 horas
4	Plantear con responsabilidad social, ética y compromiso profesional, ideas de negocios turísticos que mediante herramientas mercadológicas objetivas y racionales resultaron favorables desde el punto de vista de factibilidad de mercado y financiera, con el objetivo de generar una dinámica de retroalimentación interna en el grupo.	Mesa Redonda de Proyectos Elaborados	Sala audiovisual, equipo de proyección	4 horas
5	Integrar y presentar ante públicos internos y externos una exposición grupal de todas las ideas de negocios turísticos, con la finalidad de obtener retroalimentación y la impresión de clientes potenciales, todo esto con disciplina, compromiso, respeto y cooperación.	Feria Empresarial	Explanada de la Facultad, Instalaciones Externas a la UABC, equipo de proyección, mesas, sillas, equipo de sonido, toldos, etc.	8 horas

VII. METODOLOGÍA DE TRABAJO

1.- Del alumno:

- Participar directamente con sus opiniones de las investigaciones temáticas realizadas.
- Trabajar en equipos formados por el profesor y por ellos mismos.
- Puntual entrega de trabajos y tareas.
- Presentaciones en clase de avance de su proyecto final, elaboradas con creatividad e ideas innovadoras.

2.- Del profesor:

- Presentaciones audiovisuales.
- Casos prácticos acerca de los temas de la materia.
- Asesoría personal sobre el proyecto final.

3.- Entre los alumnos:

- Participación multidisciplinaria en equipos de trabajo.
- Reflexión en mesas de discusión y análisis de propuestas.
- Presentación final de proyectos a nivel institucional.

VIII. CRITERIOS DE EVALUACIÓN

Para la calificación de cada uno de los parciales, se tomarán en cuenta los siguientes factores:

1. Reportes parciales del plan de negocios (40%)
2. Resolución de casos prácticos y talleres en clase (10%)
3. Reporte final del plan de negocios (10%)
4. Participación en la Expo-feria de los planes de negocios (20%)
5. Autoevaluación y evaluación grupal del trabajo realizado a lo largo del semestre (20%)

IX. BIBLIOGRAFÍA

Básica

- Alcaraz Rafael. El Emprendedor de Éxito, Guía de Planes de Negocios, Cuarta edición, México, D.F. McGraw Hill, 2011.
- Anzola Rojas Sérvulo. Administración de Pequeñas Empresas; McGraw Hill, 2010.
- Lerma Kirchner Alejandro, Valdés Hernández Luis Alfredo, Martín Granados María Antonieta y otros. "Liderazgo Emprendedor: Cómo se un emprendedor de éxito y no morir en el intento". Thomson Editores. México. 2007.
- SECTURE. Sitio de Internet.
http://www.sectur.gob.mx/es/sectur/sect_9173_mpymes_turisticas.

Complementaria

- Administración de Empresas de Servicios, Programa de Capacitación y Modernización Empresarial, Secretaria de Economía, IPN, 2004.
Plan de negocios/ emprendedores
- Siliceo A. Alfonso y González M. José Luís. Pasión por el Futuro..Editorial McGraw Hill.2003
- Patricia Abuerdene. Mega Tendencias 2010. Grupo editorial Norma.2000
- American Express. Creating an effective bussiness plan. Sitio en Internet:
http://home3.americanexpress.com/smallbusiness/Tool/biz_plan/index.asp

X. PERFIL DEL DOCENTE

Licenciatura: Mercadotecnia, Finanzas, Turismo, Administración de Empresas, Negocios Internacionales

Maestría: Finanzas, Mercadotecnia, Administración.

Años de experiencia docente: 3 años.

Años de experiencia laboral en el área emprendedora: 4 años (mínimo).

Área de experiencia: Empresas de Servicios.