UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO
DIRECCIÓN GENERAL DE LA ESCUELA NACIONAL COLEGIO DE CIENCIAS Y HUMANIDADES
SECRETARÍA ACADÉMICA

DEPARTAMENTO DE OPCIONES TÉCNICAS

PROGRAMA DE ESTUDIOS TÉCNICOS ESPECIALIZADOS EN JUEGO EMPRESARIAL, JÓVENES EMPRENDEDORES

Fecha de actualización:
10 de marzo al 30 de abril de 2015

Fecha de aprobación por el Consejo Académico de Opciones Técnicas:
18 de junio de 2015

Fecha de aprobación por el Consejo Técnico:
29 de noviembre de 2016

Fecha de aprobación por el Consejo Académico del Bachillerato:
28 de junio de 2017

Revisión y actualización con apego a los lineamientos por:

L.C. Elena Reyes Mejía
L.C. María Luisa Muñoz Ramírez
M. en A. Isaí Korina Ramos Bernal

PROGRAMA DE ESTUDIOS TÉCNICOS ESPECIALIZADOS EN JUEGO EMPRESARIAL, JÓVENES EMPRENDEDORES

I. PRESENTACIÓN

La presencia de la formación técnica complementaria en la Escuela Nacional Colegio de Ciencias y Humanidades (CCH), casi desde su inicio como parte del Plan de Estudios original, ha contribuido a la integración de los conocimientos y habilidades que se imparten a los alumnos como formación integral del mismo a través de las asignaturas del Plan de Estudios, mediante el ofrecimiento que se les hace de cursar alguna de las especialidades técnicas que se ponen a su alcance en cualquiera de los cinco planteles.

Uno de los fines fundamentales del Departamento de Opciones Técnicas es ofrecer una formación para el trabajo a través de un adiestramiento teórico-práctico a nivel técnico que capacitará al alumno para incorporarse productivamente en el campo laboral, todo esto manteniendo los principios fundamentales del CCH, mismos que orientan su filosofía y se traducen en los postulados pedagógicos que dirigen su tarea educativa en el nivel de la Educación Media Superior de la Universidad Nacional Autónoma de México, a saber: aprender a aprender, aprender a hacer y aprender a ser.

Actualmente, se considera a los Estudios Técnicos Especializados (ETE) como programas que buscan proporcionar a los alumnos una formación profesional para el trabajo, así como una formación propedéutica y vocacional. Además, al cursar una especialidad técnica el educando adquiere conocimientos y habilidades de un campo laboral diferenciado, tiene la posibilidad de vincular la teoría con la práctica y fortalecer los conocimientos que adquiere en las materias del Plan de Estudios, apoyando así su formación integral.

Hoy en día se ofrecen 15 programas de ETE, y cuatro más se encuentran en fase piloto, la mayoría de ellos comprenden cursos-talleres específicos de la especialidad junto con la realización de actividades prácticas en centros laborales. A las actividades prácticas se les concibe como un aprendizaje basado en evidencias, una forma pedagógico-didáctica mediante la cual el alumno puede consolidar lo que aprende y sabe, confrontándolo con la realidad laboral, en la que además aprende nuevas cosas. En el caso de las que no contemplan actividades prácticas se conforman como programas teórico-prácticos en los que se hace énfasis en un enfoque de aplicación de conocimientos y desarrollo de habilidades.

Por las características propias de los ETE, se buscó que el diseño de los programas académicos estuviera apegado a la normatividad vigente sin dejar a un lado la importancia el fortalecimiento de las actuales Tecnologías de la Información y la Comunicación (TIC) en el proceso enseñanza-aprendizaje.

II. ANTECEDENTES

El modelo educativo del CCH considera, desde su creación en 1971, como un ámbito de sustancial importancia ofrecer opciones de estudios técnicos para sus alumnos, como lo establecen las Reglas y criterios de aplicación del plan de estudios de la Unidad Académica del Ciclo de Bachillerato del Colegio de Ciencias y Humanidades publicados en la *Gaceta UNAM* del 1 de febrero de 1971. Las especialidades técnicas se han impartido en el Colegio como estudios de carácter optativo para que los estudiantes sean capacitados en distintas vertientes, una de ellas es la "incorporación más rápida al mercado de trabajo, en salidas laterales, que son indispensables para un país moderno"[1] y que, actualmente, se presentan como Estudios Técnicos Especializados que formarán técnicos auxiliares a nivel bachillerato.

Inicialmente, el Departamento de Opciones Técnicas realizó un primer modelo que intentaba atender a un gran número de alumnos, esto significó enviar al mercado de trabajo grandes cantidades de mano de obra que con el tiempo saturaría la demanda de cuadros calificados. Después empleó un segundo modelo que, por su conformación, no posibilitaba la atención masiva de alumnos por lo que el número de egresados de las opciones técnicas no representó un impacto en el mercado de trabajo. De la depuración de estos dos modelos, en 1978, surgió una propuesta que tomó como punto de partida la investigación en el medio laboral con el objeto de detectar necesidades sociales e incorporarlas a la práctica laboral, la cual rige hasta la actualidad.

En 1995 se realizó una revisión curricular que estuvo encaminada a la implementación de un nuevo Plan de Estudios, por lo que en ese año se reestructuró el Departamento de Opciones Técnicas, teniendo como misión adecuar las Opciones Técnicas a los requerimientos que exigía la cultura básica del Colegio, vincularlas con los aprendizajes de las materias curriculares y cubrir las necesidades imperantes en el mundo laboral. Ante estas exigencias se creó la Opción Técnica de Juego Empresarial, Jóvenes Emprendedores.

La adecuación del programa de Estudios Técnicos Especializados en Juego Empresarial, Jóvenes Emprendedores busca hacer frente a los cambios actuales dentro del ámbito económico, cultural, laboral y tecnológico que exige que las personas se preparen constantemente; al tiempo que se desarrollen sujetos poseedores de conocimientos sistemáticos, de una conciencia creciente de cómo aprender y una capacitación general para aplicar los conocimientos adquiridos en la solución de problemas que suelen presentarse de manera cotidiana dentro del ámbito empresarial. Con todo esto, el alumno tendrá las bases para cursar con éxito sus estudios superiores y ejercer una actitud permanente de formación autónoma.

[1] *Gaceta UNAM,* 1 de febrero de 1971 p. 2

En el *Plan de Estudios Actualizado* (PEA), de 1996, se señala que cada Opción Técnica cuenta con un Programa de Estudio, mismo que puede ser modificado a partir del *Reglamento del Departamento de Opciones Técnicas* y de los ordenamientos pertinentes, entre los que se encuentran el *Reglamento General de Estudios Universitarios* y los *Lineamientos de los Estudios Técnicos Especializados* publicados en 2014 y 2015, respectivamente.

En 2015, el Departamento de Opciones Técnicas se da a la tarea de realizar una revisión y adecuación de los programas en la que se incluyen tópicos sobre el carácter optativo y teórico-práctico de los mismos; la transversalidad de los aprendizajes frente a asignaturas curriculares; sus contenidos conceptuales, procedimentales y actitudinales; los requisitos de ingreso, permanencia y egreso; las horas teórico-prácticas proyectadas; los créditos correspondientes y, finalmente, los mecanismos para otorgar el grado de Técnico Especializado respaldado por el diploma que otorga la Institución.

III. JUSTIFICACIÓN

Social

Debido a las recurrentes crisis económicas que enfrenta desde hace varios años la economía del país, ha sido necesario afrontarlas con políticas que se encaminen a darle impulso a la creación de empresas, pues en todo el mundo las micro y pequeñas empresas han demostrado su capacidad como un medio efectivo para propiciar el desarrollo social y económico. Ante tal escenario, se hace necesario dotar al alumno de los Estudios Técnicos Especializados en Juego Empresarial, Jóvenes Emprendedores de una cultura empresarial para que sea capaz de desarrollar proyectos empresariales de diversa índole, viables y capaces de generar valor que permitan combatir el problema del desempleo, el subempleo y la pobreza en el país.

Laboral

El Colegio de Ciencias y Humanidades concibe desde su origen la necesidad de crear un bachillerato propedéutico, cuya función básica consiste en dotar al alumno de una formación suficiente que le permita el acceso a la educación superior y, a la vez, brindarle una oportunidad de insertarse en una actividad productiva. Es así como los ETE de Juego Empresarial, Jóvenes Emprendedores cumple con este doble cometido al brindar al alumno los conocimientos básicos en administración, los cuales, de ser el caso, profundizará en el nivel superior, al mismo tiempo que le ofrece una capacitación para el trabajo.

Actualmente, el mercado laboral requiere de personas que además posean otras habilidades como las de comunicación, capacidad de liderazgo y actitud positiva que les permita resolver los retos que una empresa enfrenta en un ambiente dinámico y de constante cambio.

Institucional

Desde principios del año 2000, la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE) recomendó a los países miembros efectuar acciones tendientes a la incorporación de temas sobre emprendimiento en todos los niveles educativos. Cabe mencionar que actualmente solo el 5% de las instituciones de educación superior tienen el modelo emprendedor; en el caso de México, estas recomendaciones se han tomado en cuenta a partir de la Educación Media Superior hasta la Superior, sobre todo, en bachilleratos y programas universitarios de corte tecnológico y de áreas económico-administrativas, lo que nos permite señalar que el Colegio de Ciencias y Humanidades ha estado a la vanguardia en este tema, ya que el programa de juego empresarial fue creado en la década de los años 90.

a) Transversalidad o verticalidad de los aprendizajes del Estudio Técnico Especializado con otros ETE, así como con las asignaturas del área curricular

El diseño y desarrollo del Programa del Técnico Especializado en Juego Empresarial, Jóvenes Emprendedores trasciende y es pertinente porque de forma transversal fortalece y hace significativos los aprendizajes de los programas de estudio de diversas asignaturas atendiendo a la interdisciplinariedad a la que se hace referencia en el Modelo Educativo del Colegio en materias de quinto y sexto semestre como: Administración, Derecho, Psicología, Economía, Taller de Comunicación y Taller de Expresión Gráfica.

En Administración I y II, este programa contribuye con el fortalecimiento de aprendizajes relacionados con las definiciones básicas de administración para entender su objeto, método y campo de aplicación, en la vida cotidiana y profesional; el origen y desarrollo de la administración, así como los principios fundamentales: la racionalidad económica, la división del trabajo y la coordinación; además de los elementos y técnicas del proceso administrativo, identificando las funciones particulares de planeación, organización, dirección y control; las características de las empresas, su clasificación y su importancia socioeconómica como productora de bienes y servicios; las actividades que realiza la empresa en las áreas de dirección de operaciones, mercadotecnia, finanzas y recursos humanos, describiendo principios, procesos y técnicas administrativas, para que infiera cómo la gestión administrativa impulsa la eficiencia en la empresa.

En Derecho I y II, el Programa favorece el desarrollo de aprendizajes vinculados con la valoración de las distintas generaciones de los derechos humanos y la evolución de sus mecanismos de protección; el reconocimiento de contratos como

medio de intercambio de bienes para apreciar su alcance, empleo y utilización en la actualidad; el contraste de contenidos en la regulación jurídica del trabajo en dos modelos históricos: el del estado interventor y el del estado neoliberal; y la comprensión de la nueva cultura del trabajo, para valorar la protección al trabajador en la vieja y en la nueva cultura laboral.
En Psicología I y II, incide en la apropiación de conocimientos relacionados con el uso de la psicología al analizar e interpretar la dimensión psicológica de algunos sucesos de la vida cotidiana, el concepto de Desarrollo Humano desde el punto de vista psicológico y los efectos de la construcción del sujeto y los procesos iniciales en la vida del individuo.

En Economía II, el Programa de Juego Empresarial, Jóvenes Emprendedores apoya en la comprensión de distintos planteamientos teórico-metodológicos acerca del funcionamiento de la sociedad capitalista, a partir del análisis de los procesos de producción, distribución, circulación y consumo, para evaluar la vigencia de sus aportaciones; el análisis de las transformaciones de la economía mexicana, en el contexto de la economía mundial y en la reflexión de las distintas posturas sobre las perspectivas que se vislumbran en la economía nacional.

En Taller de Comunicación II, el Programa de Técnico Especializado auxilia en el conocimiento de las características de la comunicación masiva para que comprenda la realidad mediática en que se desenvuelve y su impacto en la opinión pública; en la elaboración de un producto mediático creativo para explorar las posibilidades políticas, culturales y educativas de los medios.

En Taller de Expresión Gráfica I y II, este Programa colabora en la comprensión de la utilidad del dibujo para representar gráficamente imágenes que expresen sensaciones e ideas y en la valoración de las características de los principales medios impresos.

b) Relación del Estudio Técnico Especializado con las licenciaturas

El carácter disciplinario de los contenidos y aprendizajes de los Estudios Técnicos Especializados en Juego Empresarial, Jóvenes Emprendedores promueve un conjunto de conocimientos, habilidades, actitudes y valores que permite al egresado integrarse posteriormente alguna de las siguientes las carreras:

- Actuaria
- Administración
- Ciencias Políticas y Administración Pública
- Contaduría
- Derecho
- Diseño Industrial
- Economía

- Ingeniería Industrial
- Psicología
- Relaciones Industriales

IV. ENFOQUE DE LOS ESTUDIOS TÉCNICOS ESPECIALIZADOS

El programa académico ha sido concebido bajo una modalidad teórico-práctica, en la cual los conocimientos y habilidades que se van adquiriendo en las sesiones del aula-taller, se reafirman con el desarrollo de ejercicios y actividades de aprendizaje, por ello se estableció una adecuada secuencia de los contenidos y objetivos del programa académico, se incorporaron las estrategias y se actualizó el material de apoyo en los ámbitos temáticos, se ubicó el programa de acuerdo con tiempos estimados y se incorporó el uso de las nuevas tecnologías de la información y la realidad de la micro y pequeña empresa.

Por las características del ETE en Juego Empresarial, Jóvenes Emprendedores, el alumno trabajará a lo largo de ambos semestres con la información que obtenga por medio de la investigación documental y la investigación de campo que realice dentro de una empresa, así como con las ideas propias que vaya desarrollando para la creación de una micro o pequeña empresa con la supervisión del profesor.

Con el desarrollo de todas estas actividades se espera que el alumno logre obtener los conocimientos de cada una de las áreas básicas operativas de la empresa, lo cual le permitirá dentro de su formación allegarse de conocimientos propedéuticos que sentarán bases para su incorporación a una licenciatura. De igual manera dichos conocimientos le servirán ya sea para poder laborar dentro de alguna empresa pública o privada o bien emprender, de manera independiente, algún proyecto que tenga en mente y de esta manera autoemplearse e inclusive ser generador de empleos.

V. PROPÓSITO GENERAL DEL PROGRAMA DE FORMACIÓN DEL TÉCNICO ESPECIALIZADO

El propósito del Programa de Estudios Técnicos Especializados en Juego Empresarial, Jóvenes Emprendedores es formar técnicos especializados a nivel medio superior, mediante una formación multi e interdisciplinaria sólida, conceptual y práctica, capaces de realizar la gestión, administración y promoción de cualquier micro y pequeña empresa y, con ello, aprender a validar el potencial de las oportunidades de negocio. Además, estimular la iniciativa personal para buscar y desarrollar ideas innovadoras que puedan dar origen a oportunidades de negocio y lograr el autoempleo a través de la conformación del proyecto de inversión, motivo por el cual, el programa se enfoca a fomentar la actitud emprendedora para diseñar, planificar e implementar un negocio a partir de una oportunidad identificada.

VI. PERFIL DE EGRESO DEL TÉCNICO ESPECIALIZADO

El egresado adquiere los siguientes conocimientos, habilidades, actitudes y valores:

Conocimientos	Actitudes	Habilidades	Valores
El alumno conoce: ▪ Diseño y organización de las empresas. ▪ Proceso administrativo. ▪ Procesos de Producción. ▪ Proceso Operativos en el área de Servicios. ▪ Muestreo de mercados para la colocación de productos. ▪ Criterios de calidad para el desarrollo de todas las actividades dentro de la empresa. ▪ Mecanismos de control y evaluación para las actividades dentro de las empresas. ▪ Actividades Mercadológicas. ▪ Técnicas de ventas. ▪ Proceso de Reclutamiento. ▪ Determinación de los salarios. ▪ Construcción de una nómina. ▪ Técnicas financieras. ▪ Informes financieros. ▪ Obligaciones fiscales, administrativas y laborales.	▪ Interés por aprender por cuenta propia. ▪ Disponibilidad para trabajar en equipo. ▪ Responsabilidad para el estudio.	▪ Realizar cálculos numéricos. ▪ Identificar elementos jurídicos del derecho laboral y de la seguridad social. ▪ Manejar información de los registros de plazas y personal. ▪ Organizar dinámicas de trabajo. ▪ Comunicar y transmitir mensajes. ▪ Desarrollar la escucha empática. ▪ Utilizar manuales de organización. ▪ Elaborar informes y reportes de actividades. ▪ Desarrollar habilidades para la negociación. ▪ Búsqueda de información documental y electrónica. ▪ Analizar y argumentar puntos de vista. ▪ Relacionar los conocimientos entre las diversas áreas. ▪ Uso adecuado de la tecnología.	▪ Tolerancia. ▪ Respeto. ▪ Solidaridad. ▪ Honestidad. ▪ Responsabilidad. ▪ Libertad. ▪ Honradez. ▪ Igualdad.

VII. NÚMERO DE SEMESTRES PARA ACREDITAR

La duración del programa de estudios es de dos semestres lectivos, cada semestre está compuesto de tres módulos. La duración es de 96 horas de clases teórico-prácticas en cada semestre, distribuidas en seis horas por semana.

Programa de Estudios Técnicos Especializados en:							Juego Empresarial, Jóvenes Emprendedores				
PRIMER SEMESTRE											
Clave	Módulo	Modalidad	Carácter	Teóricas por semana	Prácticas por semana	Duración/ semanas	Secuencia/ semanas	Total de horas			Créditos
								Teóricas	Prácticas	Módulo	
	1. El emprendedor y su importancia en la actualidad	Curso-Taller	Obligatorio	3	3	1	1	3	3	6	9
	2. La Empresa y el Proceso Administrativo	Curso-Taller	Obligatorio	4	2	3	2-4	12	6	18	10
	3. Área de Mercadotecnia	Curso-Taller	Obligatorio	3	3	6	5-10	18	18	36	9
	4. Área de Producción	Curso-Taller	Obligatorio	3	3	6	11-16	18	18	36	9
							Subtotal	**51**	**45**	**96**	**37**
SEGUNDO SEMESTRE											
	5. Área de Recursos Humanos	Curso-Taller	Obligatorio	3	3	7	1-7	21	21	42	9
	6. Área de Finanzas	Curso-Taller	Obligatorio	4	2	7	8-14	28	14	42	10
	7. Caso Integrador	Curso-Taller	Obligatorio	3	3	2	15-16	6	6	12	9
							Subtotal	**55**	**41**	**96**	**28**
							Totales	**106**	**86**	**192**	**65**
ACTIVIDADES PRÁCTICAS											
	Actividades Prácticas	Práctica	Obligatorio	0	0	0		0	0	0	0
										Créditos totales	**65**

UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO
DIRECCIÓN GENERAL DE LA ESCUELA NACIONAL COLEGIO DE CIENCIAS Y HUMANIDADES
SECRETARÍA ACADÉMICA

DEPARTAMENTO DE OPCIONES TÉCNICAS

PROGRAMA DE ESTUDIOS TÉCNICOS ESPECIALIZADOS EN JUEGO EMPRESARIAL, JÓVENES EMPRENDEDORES

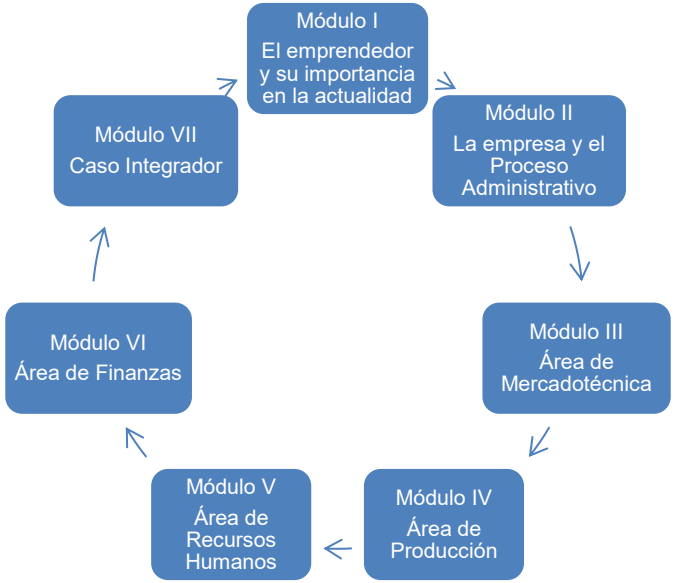
Clave:	Semestre:	Créditos totales	Área:	Campo de conocimiento:
	A partir de 3er. semestre	65	Ciencias Sociales	Historia (Económico- Administrativa)

Modalidad:	Carácter:	Tipo:	Seriación:	Etapa formativa:	Carga horaria a la semana	Total de semanas
Curso-Taller	Obligatorio	Teórico-Práctico	Indicativa	Propedéutica y Capacitación laboral	6	32

Módulos a cursar	Horas teóricas totales:	Horas prácticas totales:	Total de horas	Total de horas de Actividades Prácticas	Total de horas para acreditación
7	106	86	192	0	192

VIII. ESTRUCTURA Y ORGANIZACIÓN DEL PROGRAMA DE FORMACIÓN DE TÉCNICO ESPECIALIZADO

El programa de Estudios Técnicos Especializados en Juego Empresarial, Jóvenes emprendedores, contempla una estructura temática de siete módulos que sigue una gradación de lo sencillo a lo complejo y de lo teórico a lo práctico, considerando lo siguiente:



La organización de este programa tiene la finalidad de crear un proyecto de emprendimiento en donde los alumnos irán trabajando a lo largo de siete módulos la conformación de una empresa, éste será su proyecto final de trabajo. Para adentrarse en el tema de emprendimiento, en el Módulo I se analiza con los alumnos lo que es un emprendedor y la importancia de los mismos en un país como el nuestro, al término del módulo se inicia con la generación de ideas para emprender.

Durante Módulo II se introduce a los alumnos en los conceptos básicos de Empresa y Administración, una vez comprendidos los mismos vamos iniciando la conformación de su proyecto emprendedor definiendo el tipo de empresa, el producto ya sea nuevo o con alguna innovación y se fijarán las bases iniciales de cualquier organización.

Una vez concretado esto se iniciará la etapa de conformación del área de Mercadotecnia iniciando con ello el Módulo III, durante este módulo ellos comprenderán el manejo de esta área dentro de la organización y en sus proyectos realizarán su planeación estratégica, diseño de la imagen y el producto de su empresa, así mismo llevarán a cabo un estudio e investigación del mercado al cual pretenden incursionar. Esta etapa de desarrollo es muy importante en su proyecto de emprendimiento ya que sienta las bases para continuar con el resto de las áreas de la empresa.

En el Módulo IV, los alumnos iniciarán la creación del área de Producción en sus empresas, en esta etapa generarán el primer prototipo de su producto ya que deberán llevar a cabo el análisis del diseño del mismo (insumos, proceso de elaboración, costos de producción y control de calidad), así mismo se definirá la planeación del proceso de producción y de las instalación donde se pretende establecer la empresa. Con éste módulo se cierra la primera etapa de su proyecto de emprendimiento, entregando así la primera parte del mismo.

En el Módulo V, retomamos la empresa para conformar el área de Recursos Humanos, se realiza la planeación estratégica del personal que se va a requerir, se realiza análisis y perfil de puestos, se les introduce al proceso de reclutamiento y selección, así como contratación, sueldos y salarios e higiene y seguridad. Al finalizar esta unidad el alumno será capaz de tener una visión completa de todas las actividades que desarrolla una empresa en dicha área, además de que comprende y sabe calcular las prestaciones mínimas que establece la Ley Federal del Trabajo.

En el Módulo VI, los alumnos podrán visualizar los alumnos la viabilidad financiera y el monto de la inversión que requerirán para poder desarrollar el proyecto planteado, con las herramientas que se les proporcionan en este módulo ellos podrán determinar si su proyecto puede ser o no viable.

En el Módulo VII, se guía al alumno para integrar toda la información que desarrollo a lo largo del curso-taller obteniendo como resultado final la presentación de su proyecto, como plan de negocios, el cual se presentará a los posibles inversionistas.

MÓDULO I. EL EMPRENDEDOR Y SU IMPORTANCIA EN LA ACTUALIDAD

Introducción

En este módulo el alumno tiene su primer acercamiento en materia de emprendimiento, identificando lo que es un emprendedor, sus características y los diferentes tipos que existen, así como la importancia de emprender actualmente en un país como México.

Propósitos

Al finalizar el módulo, el alumno:

- Comprenderá qué es un emprendedor, sus características y los diferentes tipos de emprendedores que existen.
- Conocerá diferentes casos de emprendedores y cómo lograron el éxito.
- Analizará y logrará definir la importancia de los emprendedores en México.
- Generará las primeras ideas de negocio que podría emprender.

Horas teóricas por semana:	3	Horas prácticas por semana:	3	Total de créditos:	9
Horas teóricas por módulo:	3	Horas prácticas por módulo:	3	Total de horas:	6
Seriación:	Ninguna				

APRENDIZAJES	TEMÁTICA	ESTRATEGIAS	Horas
El alumno: • Comprende el concepto de emprendedor e identifica las características de los mismos. • Identifica los diferentes tipos de emprendedor que existen. • Explica la importancia de los emprendedores en nuestro país. • Genera sus primeras ideas de negocio.	1. El emprendedor y su importancia en la actualidad 1.1. Emprender 1.2. Características del emprendedor 1.3. Tipos de emprendedor 1.4. La importancia de los emprendedores en México. 1.5. Generación de ideas de negocio	El profesor realiza la presentación y encuadre del curso. El alumno: • Realiza de manera individual un test de emprendimiento, ubicado en: https://www.entrepreneur.com/article/258536 el cual le indicará su grado emprendedor.	3 T. 3 P. Total 6 horas

		• Busca en Internet diversos artículos sobre emprendedores, para posteriormente, en equipo, analiza los diferentes artículos y obtiene conclusiones. • Genera, en equipo, una lluvia de ideas para ir definiendo qué les gustaría emprender.	

Recursos didácticos

- Equipo de cómputo
- Internet
- Artículos de revistas
- Videos
- Test del tipo de emprendedor (Versión en línea, disponible en: http://www.soyentrepreneur.com/3883-que-tipo-de-emprendedor-eres y https://knowleap.com/test-que-tipo-de-emprendedor-eres-descubrelo/).
- Formato para conclusiones de lluvia de ideas

Evaluación

- ✓ *Diagnóstica:* Se recomienda explorar los conocimientos previos que tienen los alumnos sobre emprendimiento, a través de la entrevista inicial con el grupo.
- ✓ *Formativa:* Se considera criterios básicos para la evaluación formativa como son: el desempeño, el compromiso en el trabajo y la colaboración en el trabajo grupal, a partir de éste registro se procura realimentar de manera continua a los alumnos. Los instrumentos que la facilitan son: lista de cotejo, guía de observación, rúbrica, bitácora COL y portafolio de evidencias. De esta manera se evita considerar sólo lo memorístico, permitiendo tomar en cuenta lo conceptual, lo procedimental y lo actitudinal.
- ✓ *Sumativa*: Se podrán utilizar diversos instrumentos a considerar como: exposiciones, dinámicas, exámenes, solución de casos prácticos y otros que el docente considere pertinentes.

Criterios evaluación

- Asistencia y puntualidad.
- Participación en clase mediante aportaciones e intervenciones, mostrando información que ayude a la construcción del conocimiento.

- Tareas individuales de acuerdo al módulo y tema que sea visto.
- Ejercicios para los diferentes temas.
- Prácticas de los diferentes temas.
- Ejercicios prácticos.
- Exposiciones.

Elementos:	Porcentaje
Examen formativo, al finalizar el módulo	20
Trabajos de investigación documental	20
Avances de su trabajo final	40
Tareas	20

Nota: Se deja a criterio del profesor la elección y ponderación de los elementos a evaluar.

Producto obtenido

El alumno aplicará lo aprendido en este módulo al realizar en etapa inicial la lluvia de ideas y planteamiento de la idea de negocio que pretende emprender. Con este inicio sentará las bases que le permitirán continuar en el desarrollo de su empresa en los módulos siguientes.

Mesografía básica

- Alcaráz, R. (2015). *El emprendedor de éxito*. México: McGraw Hill. En línea: https://www.stodomingo.ute.edu.ec/content/102001-322-1-2-2-8/TEXTO_GUIA_1_El_e_m_p_r_e_n_d_e_d_o_r_de_E_x_i_t_o.pdf, agosto de 2017.
- Cuervo, A. (2001). *Introducción a la Administración de Empresas*. Madrid: Civitas. Consultado en: http://www.uv.es/dmoreno/Tema1.pdf, 29 de agosto de 2017.
- Hilarión, M. (2014). *Emprendimiento e Innovación, Diseña y planea tu negocio*. México: CENGAGE Learning.
- Prieto, S. (2014). *Emprendimiento, Conceptos y Planes de negocios*. México: Pearson.

Mesografía complementaria

- Almoguera, A. (2009). *Manual práctico del emprendedor*. Madrid: Emprendedores. En línea: http://www.emprendedores.es/var/em/storage/fckeditor/File/regalo_suscripcion/libro_terminos_completo.pdf, consultado en agosto de 2017.
- Biblioteca Jurídica de la UNAM. *Manual de introducción al derecho mercantil*. Consultado en: https://archivos.juridicas.unam.mx/www/bjv/libros/7/3259/8.pdf, 29 de agosto de 2017.
- Décaro, L. y Osnaya, S. *Actividad emprendedora en México y sus retos* [En línea]. Consultado el 25 de agosto de 2017, de: http://www.eumed.net/cursecon/ecolat/mx/2015/emprendedor.html
- *Descubre qué tipo de emprendedor eres*. En línea: https://www.entrepreneur.com/article/258536, consultado en 20 de agosto de 2017.
- *How Entrepreneurial Are You*? https://www.learnvest.com/2013/08/do-you-have-what-it-takes-to-be-entrepreneurial/#pid-12, Consultado junio de 2017.
- s/a. *La empresa y su organización*, Consultado en: http://assets.mheducation.es/bcv/guide/capitulo/8448199359.pdf, 29 de agosto de 2017.

MÓDULO II. LA EMPRESA Y EL PROCESO ADMINISTRATIVO

Introducción

En este módulo el alumno conocerá las diferencias entre empresa, organización y entidad, así como la importancia de éstas en la sociedad. Aprenderá qué es la administración, desde el punto de vista de diversos autores, para después lograr lo que le permitirá realizar una mejor aplicación del proceso administrativo como una herramienta en el proceso de su vida cotidiana.

Propósitos

Al finalizar el módulo, el alumno:

- Comprenderá qué es una empresa, sus características, su clasificación y el marco legal para su constitución.
- Conocerá diversas definiciones, características e interdisciplinariedad de la administración.
- Aplicará el proceso administrativo junto con los elementos y técnicas del mismo, identificando las funciones particulares de planeación, organización, dirección y control, para aplicarlas en situaciones de su vida cotidiana y profesional.
- Propondrá negocios que puedan ser realizados en nuestro país para generar fuentes de empleo e ingresos propios y para terceros.

Horas teóricas por semana: 4 Horas prácticas por semana: 2 Total de créditos: 10
Horas teóricas por módulo: 12 Horas prácticas por módulo: 6 Total de horas: 18
Seriación: Módulo I. El emprendedor y su importancia en el actualidad

APRENDIZAJES	TEMÁTICA	ESTRATEGIAS	Horas
El alumno: • Conoce la definición de empresa y los elementos que la componen. • Identifica la importancia que tiene la empresa como detonador de la economía y los diferentes criterios de clasificación.	1. Empresa 1.1. Concepto 1.2. Clasificación 1.3. Recursos existentes en las empresas 1.4. Áreas funcionales	El profesor realiza la presentación y encuadre del curso. El alumno: ▪ Elabora, por equipo, un cuadro comparativo de las diferentes definiciones de empresa a través del uso de google drive. ▪ Elabora un diagrama de Venn en el que se establezcan las similitudes y diferencias de las definiciones.	3 T. 1 P. Total 4 horas

• Comprende la importancia de la administración como una ciencia que permite a la organización conseguir sus objetivos. • Explica la importancia de la función de planeación. • Conoce la importancia de la planeación estratégica como base para la apertura de su empresa. • Identifica el concepto de organización. • Interpreta los diferentes tipos de estructura organizacional. • Señala las características, identifica funciones y niveles de jerarquía en un organigrama. • Conoce las funciones de dirección y su importancia en el manejo de una empresa. • Distingue los elementos que integran la función de dirección.	2. La Administración 2.1. Concepto 2.2. Características 2.3. Su interdisciplinariedad 3. El Proceso Administrativo 3.1. Planeación 3.1.1. Misión 3.1.2. Visión 3.1.3. Objetivos 3.1.4. Planes 3.1.5. Programas 3.1.6. Políticas 3.1.7. Procesos 3.2. Organización 3.2.1. Concepto e importancia 3.2.2. Tipos de organización 3.2.3. Estructuras organizacionales 3.2.4. Técnicas de organización 3.3. Dirección 3.3.1. Definición e importancia 3.3.2. Elementos 3.3.3. Toma de decisiones 3.3.4. Supervisión 3.3.5. Liderazgo	▪ Elabora un cuadro sinóptico donde se muestre la clasificación de la empresa. ▪ Realiza una investigación sobre definiciones de administración para elaborar la propia. ▪ Realiza una investigación sobre diferentes definiciones de la planeación y las disciplinas que la auxilian. ▪ Elabora un reporte de la visita a una página de internet, que se revisen ejemplos de misión, visión y objetivos de algunas empresas. ▪ Redacta la misión y visión de la empresa en un plan de negocios. ▪ Realiza una investigación sobre diferentes definiciones de organización. ▪ Visita una empresa para identificar el tipo de departamentalización que existe y elabora un reporte. ▪ Elabora un esquema de los diferentes tipos de estructuras organizacionales. ▪ Elabora un organigrama, en alguna aplicación digital, a partir de una carta de actividades. ▪ Investiga en medios físicos y digitales, el concepto de dirección. ▪ Identifica en un video o lectura seleccionada por el profesor, las funciones de un gerente o director y analiza la importancia de su papel en la empresa.	2 T. 0 P. Total 2 horas 4 T. 3 P. Total 7 horas

• Explica las etapas en el proceso de toma de decisiones. • Describe qué es el liderazgo y su importancia. • Maneja la técnica de Grid gerencial.	3.3.6. Motivación 3.3.7. Comunicación 3.3.8. Técnicas	▪ Elabora un ejercicio con la técnica de Grid gerencial.	
• Aplica las técnicas del control como una herramienta para verificar la calidad.	3.4. Control 3.4.1. Concepto e importancia 3.4.2. Normas y estándares 3.4.3. Técnicas de control	▪ Realiza un ejercicio donde se ejecuten mediciones de tiempo y sus correcciones.	
• Identifica las obligaciones legales a cumplir en la constitución de la empresa.	4. Formas de constitución 4.1. Constitución jurídica 4.2. Obligaciones legales 4.3. Permisos y licencias	▪ Investiga, en internet, los tipos de sociedades. ▪ Elabora un cuadro comparativo sobre las características de los diferentes tipos de sociedades. ▪ Define las características de su proyecto para identificar el tipo de sociedad que constituirá.	3 T. 2 P. Total 5 horas

Recursos didácticos

- Equipo de cómputo
- Video proyector
- Pizarrón
- Plumigis o gises
- Internet
- Ejercicios sobre proceso administrativo
- Videos

Evaluación

- ✓ *Diagnóstica:* Se recomienda explorar los conocimientos previos que tienen los alumnos sobre la empresa, a través de entrevistas, cuestionarios, organizadores gráficos, entre otros.
- ✓ *Formativa:* Se consideran criterios básicos para la evaluación formativa como son: el desempeño, el compromiso en el trabajo y la colaboración en el trabajo grupal, a partir de este registro se procura realimentar de manera continua a los alumnos. Los instrumentos que la facilitan son: lista de cotejo, guía de observación, rúbrica, bitácora COL y portafolio de evidencias. De esta manera se evita considerar sólo lo memorístico, permitiendo tomar en cuenta lo conceptual, lo procedimental y lo actitudinal.
- ✓ *Sumativa*: Se podrán utilizar diversos instrumentos a considerar como: exposiciones, dinámicas, exámenes, solución de casos prácticos y otros que el docente considere pertinentes.

Criterios evaluación

- Asistencia y puntualidad.
- Participación en clase mediante aportaciones e intervenciones, mostrando información que ayude a la construcción del conocimiento.
- Tareas individuales de acuerdo al módulo y tema que sea visto.
- Ejercicios para los diferentes temas.
- Prácticas de los diferentes temas.
- Ejercicios prácticos.
- Exposiciones.
- Autoevaluación de los alumnos, donde se da un tiempo para que los alumnos se autoanalicen y valoren su desempeño individual y grupal.
- Evaluación del grupo, la tarea aquí consiste en señalar como observo cada participante el trabajo de los demás, considerando lo siguiente; participación (intervenciones e interacciones), responsabilidad y compromiso, aportaciones al proceso del grupo y a la tarea.

Elementos:	Porcentaje %
Examen	20
Trabajos de investigación documental	20
Avances de su trabajo final	40
Tareas	20

Nota: Se deja a criterio del profesor la elección y ponderación de los elementos a evaluar.

Producto obtenido

El alumno aplicará lo aprendido en este módulo al elegir la organización de una empresa seleccionando su giro o actividad y su forma de constitución considerando los requisitos legales. En este trabajo inicial propondrá su misión, visión y valores junto con la estructura organizacional en la que se considerarán las áreas funcionales, lo cual le permitirá continuar en el desarrollo de su empresa en los módulos siguientes.

Mesografía básica

- Alcaráz, R. (2015). *El emprendedor de éxito*. México: McGraw Hill. En línea: https://www.stodomingo.ute.edu.ec/content/102001-322-1-2-2-8/TEXTO_GUIA_1_El_e_m_p_r_e_n_d_e_d_o_r_de_E_x_i_t_o.pdf, agosto de 2017.
- Chiavenato, I. (2001). *Administración: Teoría, proceso y práctica*. México: McGraw-Hill.
- Cuervo, A. (2001). *Introducción a la Administración de Empresas*. Madrid: Civitas. Consultado en: http://www.uv.es/dmoreno/Tema1.pdf, 29 de agosto de 2017.
- Franco, A. (2012). *Administración I*. México: Colegio de Ciencias y Humanidades/UNAM.
- Luna, A. (2008). *Proceso administrativo*. México: Patria.
- Münch, L. y García, J. (2009). *Fundamentos de Administración*. México: Trillas.

Mesografía complementaria

- Blake, R. y Mouton, J. (1972). *El modelo de cuadro gerencial Grid.* México: Fondo Educativo Interamericano.
- Hernández, S. y Palafox, G. (2012). *Administración: Teoría, proceso, áreas funcionales y estrategias para la competitividad*. México: McGraw-Hill.
- Mercado, S. (2011). *Administración aplicada. Teoría y práctica. Primera parte*. México: Limusa Noriega Editores.
- Münch, L. (2010). *Administración. Gestión organizacional, enfoques y proceso administrativo.* México: Pearson/Prentice Hall.
- Peña de León, A. y Amezcua, J. (2012). *Responsabilidad social empresarial: casos y estrategias de éxito en* México. México: Universidad Autónoma de Coahuila.
- Reyes, A. (2010). *Administración moderna.* México: Limusa.

MÓDULO III. ÁREA DE MERCADOTECNIA

Introducción

El área de mercadotecnia tiene como función principal estudiar al mercado para satisfacer las necesidades del consumidor utilizando la investigación de mercado y la mezcla de producto con la finalidad de tomar decisiones que favorezcan el lanzamiento de un producto o servicio y de su consolidación en el mercado y con ello realizar un pronóstico de ventas.

Propósitos

Al finalizar el módulo, el alumno:

- Explicará la importancia de la mercadotecnia para lograr el posicionamiento y la competitividad de la empresa.
- Conocerá los elementos que la empresa debe tomar en cuenta para colocar su producto en el mercado.
- Realizará una investigación de mercado con la finalidad de conocer las necesidades actuales.

Horas teóricas por semana: 3 Horas prácticas por semana: 3 Total de créditos: 9
Horas teóricas por módulo: 18 Horas prácticas por módulo: 18 Total de horas: 36
Seriación: Módulo II. La empresa y el proceso administrativo

APRENDIZAJES	TEMÁTICA	ESTRATEGIAS	HORAS
El alumno: • Distingue los principales elementos del área de mercadotecnia.	1. Mercadotecnia 1.1. Definición 1.2. Funciones 1.3. Objetivos 1.4. Políticas 1.5. Estructura	El alumno: ▪ Redacta los objetivos y políticas para el área de mercadotecnia de una empresa. ▪ Realiza un organigrama del área de mercadotecnia aplicado a una empresa. ▪ Elabora un cuadro para describir las fortalezas, debilidades, amenazas y oportunidades de su negocio con respecto del mercado. ▪ Presenta el diseño de la imagen corporativa para la empresa, incluyendo la misión y visión realizada en el Módulo I.	2 T. 2 P. Total 4 horas
• Elabora al análisis FODA para la empresa y para el producto.	2. Planeación estratégica 2.1. Análisis FODA		2 T. 2 P. Total 4 horas

• Diseña la imagen corporativa de una micro empresa.	3. Diseño de la imagen corporativa 3.1. Nombre 3.2. Logotipo 3.3. Lema 3.4. Mascota	▪ Identifica las características del producto o servicio, así como las ventajas competitivas frente a otros similares. ▪ Presenta el producto o servicio a desarrollar enfatizando las ventajas competitivas del mismo.	2 T. 2 P. Total 4 horas
• Diseña mejoras a un producto o servicio existente o crea uno inexistente.	4. Producto y servicio 4.1. Concepto 4.2. Características 4.3. Desarrollo de nuevos productos o servicios	▪ Realiza una investigación de mercado para verificar la viabilidad de un producto o servicio.	2 T. 2 P. Total 4 horas
• Analiza las características del mercado para determinar la demanda del producto o servicio.	5. Mercado 5.1. Definición 5.2. Segmentación 5.3. Mercado meta 5.4. Perfil del consumidor 5.5. Oferta y demanda 5.6. Análisis de la competencia	▪ Elabora un análisis del mercado para determinar la oferta y demanda del producto o servicio. ▪ Presenta los resultados de la investigación de mercado. ▪ Diseña su producto tomando en cuenta los siguientes elementos: marca, envase, etiqueta, empaque y embalaje; o servicio con: marca, tiempos y puntos de acceso. ▪ Determina el precio del producto o costo del servicio.	2 T. 2 P. Total 4 horas
• Diseña los instrumentos para la recopilación de información en una investigación de mercado. • Realiza una investigación de mercado.	6. Investigación del mercado 6.1. Concepto e importancia 6.2. Objetivos 6.3. Proceso de investigación de mercado	▪ Realiza una campaña de publicidad para la venta de su producto u oferta de su servicio, utilizando los medios de comunicación actuales. ▪ Realiza los canales de distribución de su producto o servicio, para determinar el tiempo estimado de entrega.	2 T. 2 P. Total 4 horas
• Aplica los elementos pertenecientes a la mezcla de mercadotecnia.	7. Mezcla de mercadotecnia 7.1. Producto 7.2. Precio 7.3. Plaza 7.4. Promoción	▪ Determina la estimación de venta de su producto o servicio para el primer año de ventas y proyecta los siguientes cinco años.	2 T. 2 P. Total 4 horas

• Determina un pronóstico de ventas para el primer año de trabajo.	8. Canales de distribución 9. Estimaciones de venta		2 T. 2 P. Total 4 horas 2 T. 2 P. Total 4 horas

Recursos didácticos

- Equipo de cómputo
- Video proyector
- Pizarrón
- Plumigis o gises
- Internet
- Artículos de revistas
- Videos: Megafábricas, de comerciales, y canales de distribución

Evaluación

- ✓ *Diagnóstica:* Se recomienda explorar los conocimientos previos que tienen los alumnos sobre mercadotecnia, así como los conocimientos adquiridos en el módulo anterior a través de entrevistas, cuestionarios, organizadores gráficos entre otros.
- ✓ *Formativa:* Se consideran criterios básicos para la evaluación formativa como son: el desempeño, el compromiso en el trabajo y la colaboración en el trabajo grupal, a partir de este registro se procura realimentar de manera continua a los alumnos. Los instrumentos que la facilitan son: lista de cotejo, guía de observación, rúbrica y portafolio de evidencias. De esta manera se evita considerar sólo lo memorístico, permitiendo tomar en cuenta lo conceptual, lo procedimental y lo actitudinal.

- ✓ *Sumativa*: Se sugiere utilizar diversos instrumentos como: exposiciones, dinámicas, exámenes, solución de casos prácticos y el avance del proyecto final.

Criterios evaluación

- Asistencia y puntualidad.
- Participación en clase mediante aportaciones e intervenciones, mostrando información que ayude a la construcción del conocimiento.
- Tareas individuales de acuerdo al módulo y tema que sea visto.
- Ejercicios para los diferentes temas.
- Prácticas de los diferentes temas.
- Ejercicios prácticos.
- Exposiciones.

Elementos:	Porcentaje %
Examen	20
Trabajos de investigación documental	20
Avances de su trabajo final	40
Tareas	20

Nota: Se deja a criterio del profesor la elección y ponderación de los elementos a evaluar.

Producto obtenido

El alumno usará lo aprendido en este módulo para realizar el diseño de la imagen corporativa de su empresa, así como el producto o servicio a comercializar, tomando como base los resultados de la investigación de mercado y el análisis de la competencia junto con los datos obtenidos en el módulo anterior. Considerando que el resultado de este módulo servirá como apoyo en el siguiente módulo para el desarrollo del área de producción.

Mesografía básica

- 🕮 Alcaráz, R. (2015). *El emprendedor de éxito*. México: McGraw Hill. En línea: https://www.stodomingo.ute.edu.ec/content/102001-322-1-2-2-8/TEXTO_GUIA_1_El_emprendedor_de_Exito.pdf, agosto de 2017.
- 🕮 Armstrong, G. y Kotler, P. (2013). *Fundamentos de Marketing.* México: Pearson.

- Cuervo, A. (2001): *Introducción a la Administración de Empresas*. Madrid: Civitas. Consultado en: http://www.uv.es/dmoreno/Tema1.pdf, 29 de agosto de 2017.
- Ferrell, O. y Hartline, M. (2006). *Estrategia de Marketing*. México: Thomson.
- Fischer, L. y Espejo, J. (2003). *Mercadotecnia*. México: McGraw-Hill.
- Kotler, P. (2008). *Mercadotecnia*. México: Prentice Hall.
- Maubert, C. (2006). *Mercadotécnica*. México: Trillas.

Mesografía complementaria

- Fernández, R. (2007). *Manual para elaborar un plan de mercadotecnia*. México: McGraw-Hill.
- Franco, A. (2011). *Administración II. Colegio de Ciencias y Humanidades.* México: UNAM.
- Lerma, A. (2012). *Administración a través de las áreas funcionales*. México: UNAM.
- Solomon, M. (2012). *Comportamiento del Consumidor*. México: Pearson.
- Staton, J. (2000). *Fundamentos de marketing: ejercicios en Internet*. México: McGraw-Hill.

MÓDULO IV. ÁREA DE PRODUCCIÓN

Introducción

El propósito de este módulo es que el alumno conozca y realice el proceso para establecer una empresa seleccionando el objeto a producir y considerando las necesidades de maquinaria, almacenamiento y transportación. Además, analice el sistema de producción de la microempresa, contando con los recursos financieros, técnicos y materiales, así como el sistema de distribución y ventas de los productos, para que pueda establecer con éxito una microempresa.

Propósitos

Al finalizar el módulo, el alumno:

- Comprenderá las funciones del área de producción.
- Conocerá los elementos que intervienen en el proceso productivo de una empresa.
- Distinguirá los factores a considerar en la micro y la macro localización de una empresa permitiéndole ser competitiva.

Horas teóricas por semana: 3 Horas prácticas por semana: 3 Total de créditos: 9
Horas teóricas por módulo: 18 Horas prácticas por módulo: 18 Total de horas: 36
Seriación: Módulo III. Área de mercadotecnia

APRENDIZAJES	TEMÁTICA	ESTRATEGIAS	HORAS
El alumno: • Identifica la función principal, los objetivos y políticas del área de producción como ejes esenciales en todo proceso de producción. • Relaciona los elementos que intervienen en la planeación de la producción; teniendo estos como propósito elevar al máximo la eficiencia de una empresa.	1. Producción 1.1. Definición 1.2. Funciones 1.3. Objetivos 1.4. Políticas 1.5. Estructura 2. Diseño del producto 2.1. Insumos 2.2. Proceso productivo 2.3. Inventarios 2.4. Costos de producción	El alumno: ▪ Elabora un esquema sobre las funciones, objetivos y políticas principales del área de producción. ▪ Realiza un reporte de un video sobre la función principal del área de producción. ▪ Diseña el prototipo de su producto. ▪ Determina la cantidad de material necesario para la elaboración de su producto o servicio.	2 T. 2 P. Total 4 horas 6 T. 6 P. Total 12 horas

• Comprende y aplica las técnicas básicas de planeación de la producción, valorando sus alcances y limitaciones.	2.5. Control de calidad 3. Técnicas de planeación de la producción 3.1. Punto de equilibrio 3.2. Diagrama de procesos 3.3. Gráfica de Gantt 3.4. Diagrama de Flujo 4. Planeación de la producción 4.1. Selección de la maquinaria y equipo 4.2. Capacidad de producción 4.3. Distribución interna de la planta 4.4. Alternativas tecnologías 5. Instalaciones 5.1. Localización de la planta (ubicación externa) 5.2. Tamaño de la planta 5.3. Decisión de compra o renta	▪ Realiza un diagrama del proceso del producto o servicio a partir de una secuencia de datos proporcionada. ▪ Elabora una gráfica de Gantt con las actividades que se llevarán a cabo en el proceso de producción. ▪ Diagrama el proceso de producción del producto o servicio a realizar tomando como base la gráfica de Gantt. ▪ Construye un mapa conceptual sobre los elementos de la planeación de la producción. ▪ Investiga el costo de la maquinaria que se requiere para la elaboración de su producto o servicio. ▪ Elabora una maqueta determinando las áreas de producción y refiriendo la maquinaria y equipo necesario para realizar su producto.	4 T. 4 P. Total 8 horas 4 T. 4 P. Total 8 horas 2 T. 2 P. Total 4 horas

Recursos didácticos

- Equipo de cómputo
- Video proyector
- Pizarrón
- Plumigis o gises

- Internet
- Artículos de revistas
- Videos: Megafábricas y canales de distribución

Evaluación

- ✓ *Diagnóstica:* Se recomienda explorar los conocimientos previos que tienen los alumnos sobre la empresa, a través de entrevistas, cuestionarios, organizadores gráficos, entre otros.
- ✓ *Formativa:* Se consideran criterios básicos para la evaluación formativa como son: el desempeño, el compromiso en el trabajo y la colaboración en el trabajo grupal, a partir de este registro se procura realimentar de manera continua a los alumnos. Los instrumentos que la facilitan son: lista de cotejo, guía de observación, rúbrica y portafolio de evidencias. De esta manera se evita considerar sólo lo memorístico, permitiendo tomar en cuenta lo conceptual, lo procedimental y lo actitudinal.
- ✓ *Sumativa*: Se podrán utilizar diversos instrumentos a considerar como: exposiciones, dinámicas, exámenes, solución de casos prácticos y otros que el docente considere pertinentes además de verificar los avances del proyecto.

Criterios evaluación

- Asistencia y puntualidad.
- Participación en clase mediante aportaciones e intervenciones, mostrando información que ayude a la construcción del conocimiento.
- Tareas individuales de acuerdo al módulo y tema que sea visto.
- Ejercicios para los diferentes temas.
- Prácticas de los diferentes temas.
- Ejercicios prácticos.
- Exposiciones.

Elementos:	Porcentaje
Examen	20
Trabajos de investigación documental	20
Avances de su trabajo final	40
Tareas	20

Nota: Se deja a criterio del profesor la elección y ponderación de los elementos a evaluar.

Producto obtenido

El alumno usará lo aprendido en este módulo para realizar el diseño de su producto considerando los materiales, proveedores, procesos y tiempo como base para la selección de maquinaria, herramientas y finalmente el diseño de la planta.

Mesografía básica

- Chase, R. (2014). *Administración de operaciones: producción y cadena de suministros*. México: McGraw-Hill Interamericana.
- Cuatrecasas, L. (2011). *Organización de la producción y dirección de operaciones: sistemas actuales de gestión eficiente y competitiva*. México: Ediciones Díaz de Santos.
- Hopeman, R. (1993). *Administración de producción y operaciones*. México: CECSA.
- Nahmias, S. (2014). *Análisis de la producción y las operaciones*. México: McGraw-Hill Interamericana.
- Pedraza, O. (2013). *Modelo del plan de negocios para la micro y pequeña empresa*. México: Grupo Editorial Patria.
- Sipper, R. (1998). *Planeación y control de la producción*. México: McGraw-Hill.
- Velásquez, M. (2004). *Administración de la producción*. México: Limusa.

Mesografía complementaria

- Chapman, S. (2006). *Planificación y control de la producción*. México: Pearson.
- Hernández, Z. (2014). *Planeación y control: una visión integral de la administración*. México: Grupo Editorial Patria.
- Montaño, A. (2004). *Administración de la producción.* México: Publicaciones Administrativas Contables Jurídicas.
- Prieto, C. y Suárez, C. (1999). *Introducción a los negocios: el entorno de la empresa*. México: Banca y Comercio.
- Thomas, V. (2005). *Planeación y control de la producción: administración de la cadena de suministros*. México: McGraw-Hill Interamericana.

MÓDULO V. ÁREA DE RECURSOS HUMANOS

Introducción

En este módulo el alumno conocerá las principales actividades del área de Recursos Humanos, lo que permitirá realizar una mejor aplicación del proceso administrativo en las actividades de análisis de puestos, reclutamiento, selección, capacitación y la determinación del pago de todos sus trabajadores, lo que servirá de apoyo para entender el comportamiento humano dentro de las empresas, en función de las relaciones laborales.

Propósitos

Al finalizar el módulo, el alumno:

- Diseñará la estructura de un departamento de Recursos Humanos, utilizando como base la teoría y los procesos internos del área para determinar la cantidad de personal a contratar.
- Será capaz de emplear los medios y las fuentes del reclutamiento, así como comprender la importancia del uso adecuado de las mismas, como una herramienta para contratar al personal.
- Determinará el cálculo de las principales percepciones y deducciones del salario de sus trabajadores para cumplir con la normatividad vigente y estimar el costo del personal.

Horas teóricas por semana: 3 Horas prácticas por semana: 3 Total de créditos: 9
Horas teóricas por módulo: 21 Horas prácticas por módulo: 21 Total de horas: 42
Seriación: Módulo IV. Área de producción

APRENDIZAJES	TEMÁTICA	ESTRATEGIAS	HORAS
El alumno: • Determina la cantidad de personal requerida para el funcionamiento de la empresa.	1. Recursos Humanos 1.1. Definición 1.2. Funciones 1.3. Objetivos 1.4. Políticas 1.5. Estructura	El alumno: ▪ Elabora los objetivos generales y las políticas del área de recursos humanos.	2 T. 1 P. Total 3 horas

APRENDIZAJES	TEMÁTICA	ESTRATEGIAS	HORAS
	2. Planeación estratégica del área de Recursos Humanos	▪ Elabora un organigrama de puestos para todas las áreas de una empresa.	1 T. 2 P. Total 3 horas
• Aplica las técnicas que se utilizan para la realización del análisis de puestos. • Diseña una descripción de puesto como base para la determinación del perfil de puestos.	3. Análisis y perfil de puestos 3.1. Definición, propósitos e importancia 3.2. Estructura de análisis de puestos 3.3. Perfil del puesto	▪ Elabora una herramienta de recolección de información para posteriormente utilizarla como base para la realización del análisis de puestos de la empresa. ▪ Elabora el perfil de puestos de un área administrativa y una operativa.	3 T. 3 P. Total 6 horas
• Reconoce al candidato o aspirante a ocupar el puesto vacante que se oferta. • Aplica técnicas para atraer, proveer e incorporar capital humano a la organización al menor costo y en el menor tiempo posible.	4. Reclutamiento y Selección 4.1. Reclutamiento 4.2. Medios de reclutamiento 4.3. Fuentes de reclutamiento interno y externo 4.4. Importancia de la Selección 4.5. Proceso de Selección	▪ Realiza un foro entre los compañeros sobre los medios y las diversas fuentes de reclutamiento, sus ventajas y desventajas, así como sus repercusiones en la organización, para identificar las diferencias entre ambos. ▪ Realiza una representación visual de los diversos tipos de candidatos y el comportamiento en la entrevista. ▪ Elabora una entrevista estructurada para un puesto tipo. ▪ Aplica exámenes de conocimiento y psicométricos para la selección de un candidato.	3 T. 3 P. Total 6 horas
• Identifica la importancia de las relaciones laborales en el área de Recursos Humanos a fin de tener la	5. Contratación 5.1. Definición de contrato 5.2. Tipos de contrato	▪ Identifica, en un formato comercial de contrato individual de trabajo, las características requeridas en la	3 T. 3 P. Total 6

APRENDIZAJES	TEMÁTICA	ESTRATEGIAS	HORAS
información acorde con las necesidades para mejorar la administración de personal.	5.3. Derechos y obligaciones del patrón 5.4. Derechos y obligaciones de trabajador	Ley Federal del Trabajo para la contratación.	horas
• Reconoce los diferentes tipos de control para pago de: sueldos, salarios, aguinaldo, vacaciones, reparto de utilidades y descuentos. • Prepara los cálculos numéricos para la determinación de finiquitos, despidos justificados, injustificados y pagos de ley.	6. Sueldos y salarios 6.1. Cálculos numéricos de percepciones 6.2. Cálculos numéricos de deducciones	▪ Realiza ejercicios prácticos para la determinación de percepciones y deducciones del salario, así como los finiquitos y liquidaciones.	7 T. 8 P. Total 15 horas
• Conoce la importancia de cumplir con los lineamientos que estipula la Ley Federal del Trabajo en materia de seguridad e higiene. • Identifica los riesgos de accidentes de trabajo y la peligrosidad del daño físico y mental del trabajador.	7. Seguridad e Higiene 7.1. Importancia de la seguridad e higiene en el trabajo 7.2. Marco legal de la higiene y seguridad en el trabajo en México 7.3. Comisión mixta de seguridad e higiene 7.4. Programa de seguridad e higiene 7.5. Protección para el empleado y la empresa	▪ Revisa los conceptos de seguridad, higiene y calidad de vida en el trabajo, e identificar el marco normativo de la seguridad e higiene. ▪ Examina el índice de riesgos para analizar las causas de origen y las medidas preventivas y correctivas a realizar. ▪ Diseña los lineamientos de protección del empleado para, al menos, tres puestos tipo.	2 T. 1 P. Total 3 horas

Recursos didácticos

- Equipo de cómputo
- Video proyector
- Pizarrón
- Plumigis o gises
- Internet
- Cédulas de análisis de puestos y evaluación de puestos
- Exámenes psicométricos, hojas blancas
- Manual de valuación

Evaluación

- ✓ *Diagnóstica:* Se recomienda explorar los conocimientos previos que tienen los alumnos sobre la empresa, a través de entrevistas, cuestionarios, organizadores gráficos, entre otros.
- ✓ *Formativa:* Se consideran criterios básicos para la evaluación formativa como son: el desempeño, el compromiso en el trabajo y la colaboración en el trabajo grupal, a partir de este registro se procura realimentar de manera continua a los alumnos. Los instrumentos que la facilitan son: lista de cotejo, guía de observación, rúbrica y portafolio de evidencias. De esta manera se evita considerar sólo lo memorístico, permitiendo tomar en cuenta lo conceptual, lo procedimental y lo actitudinal.
- ✓ *Sumativa*: Se podrán utilizar diversos instrumentos a considerar como: exposiciones, dinámicas, exámenes, solución de casos prácticos y otros que el docente considere pertinentes además de verificar los avances del proyecto.

Criterios evaluación

- Asistencia y puntualidad.
- Participación en clase mediante aportaciones e intervenciones, mostrando información que ayude a la construcción del conocimiento.
- Tareas individuales de acuerdo al módulo y tema que sea visto.
- Ejercicios para los diferentes temas.
- Prácticas de los diferentes temas.
- Ejercicios prácticos.
- Exposiciones.

Elementos:	Porcentaje %
Examen	20
Trabajos de investigación documental	20
Avances de su trabajo final	40
Tareas	20

Nota: Se deja a criterio del profesor la elección y ponderación de los elementos a evaluar.

Producto obtenido

El alumno usará lo aprendido en este módulo para diseñar la estructura del departamento de recursos humanos empleando la metodología para el análisis de puestos, la planeación del personal y el perfil de los puestos creados.

Dado que el proceso de captación de personal en las organizaciones es una actividad indispensable para su funcionamiento, en su propuesta, el alumno establece los procedimientos e instrumentos necesarios para efectuar el reclutamiento de personal de acuerdo con los requisitos establecidos en el módulo anterior, el cual deberá incluir las normas y políticas de reclutamiento junto con el proceso detallado que se realiza para la selección de personas. En ambos casos debe incluir ejemplos de los distintos documentos empleados para ambos procesos.

La contratación formaliza la integración del personal a la organización, por lo tanto, el alumno explica las ventajas y desventajas de realizar una contratación colectiva o individual, especificando procedimientos y proporcionando ejemplos de la documentación empleada para el registro del empleado en las diferentes instancias. En este punto, deberá proponer la instrumentación para una adecuada inducción del trabajador a la empresa y al puesto de trabajo. Para instituir los procedimientos es necesario que elabore el reglamento interno de trabajo y un manual de bienvenida.

El alumno diseña un plan de capacitación para el personal de su empresa, dicha propuesta deberá incluir el diagnóstico y la programación de cursos y talleres por área, así como un ejemplo completo del material de un curso.

En esta etapa el trabajo debe incluir los datos e información necesaria, así como la descripción del procedimiento empleado para asignar una retribución monetaria en las distintas categorías de puestos de la organización, también se deberá incluir una nómina regular y una especial tomando en cuenta los datos que se han desarrollado a lo largo de las módulos anteriores; preferentemente de la segunda quincena del mes de diciembre. Este ejercicio puede ser elaborado en el programa NOI o una hoja de cálculo.

Mesografía básica

- Alcaráz, R. (2015). *El emprendedor de éxito*. México: McGraw Hill. En línea: https://www.stodomingo.ute.edu.ec/content/102001-322-1-2-2-8/TEXTO_GUIA_1_El_emprendedor_de_Exito.pdf, agosto de 2017.
- Arias, L. y Heredia, V. (2004). *Administración de recursos humanos para el alto desempeño*. México: Trillas.
- Blake, O. (1997). *La Capacitación. Un recurso dinamizador en las organizaciones.* Buenos Aires: Macchi.
- Cenzo, D. (2001). *Administración de recursos humanos*. México: Limusa Wiley.
- *Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos*, *edición comentada.* México: Fernández Editores.
- Díaz, E., Saavedra, L. y Valencia, H. (2010). S*ueldos y salarios. Guía práctica y metodología*. México: Plaza y Valdés.
- Dolan, S. (1999). *La Gestión de los Recursos Humanos*. España: McGraw-Hill.
- Llanos, J. (2005). *Cómo entrevistar en la selección de personal*. México: Pax.
- López, E. (2012). *Sueldos y salarios 2012.* México: Ediciones Fiscales ISEF.
- Noé, R. (2005). *Administración de recursos humanos*. México: Pearson.
- Othon, E. (2010). *Administración de la compensación. Sueldos, salarios, incentivos y compensaciones*. México: Grupo Editorial Patria.
- Pérez, J., Campero, E. y Fol, R. (2010). *Taller de prácticas fiscales 2010. ISR IETU IVA IDE IMSS INFONAVI*T. México: Tax Editores.
- Pinto, R. (1984*). Proceso de capacitación*. México: Diana.
- Werther, W. y Davis K. (2001). *Administración de personal y recursos humanos*. México: McGraw-Hill.

Mesografía complementaria

- Chiavenato, I. (2007). *Administración de recursos humanos*. Colombia: McGraw-Hill.
- Dessler, G. (2009). Administración de recursos humanos. México: Pearson.
- Facultad de Contaduría y Administración, UNAM. (1998). Unidad 1. A*nálisis de puesto en la administración de recursos humanos*. Consultado en: http://fcasua.contad.unam.mx/apuntes/interiores/docs/98/7/personal3.pdf, agosto de 2017.
- Facultad de Contaduría y Administración, UNAM. (s/f). *Análisis de puesto en la administración de recursos humanos*. Consultado en: http://fcaenlinea.unam.mx/anexos/1260/1260_u4_Act_integradora.pdf, agosto de 2017.
- Lechuga, E. (1998). *Estrategias para la optimización de los recursos humanos*. México: Ediciones Fiscales ISEF.
- Luna, A. (2008). *Proceso administrativo*. México: Patria.
- Mercado, S. (2011). *Administración aplicada. Teoría y práctica. Primera parte*. México: Limusa Noriega Editores.
- Münch, L. (2010). *Administración. Gestión organizacional, enfoques y proceso administrativo*. México: Pearson/Prentice Hall.

📖 Reyes, A. (2005). *Administración de empresas. Teoría y práctica. 2ª. Parte*. México: Limusa Noriega Editores.
📖 Reyes, A. (2007). *Análisis de puestos.* México: Limusa Noriega Editores.
📖 Reza, J. (2007). *Evaluación de la capacitación en las organizaciones*. México: Panorama Editorial.
📖 Siliceo, A. (2004). *Capacitación y desarrollo de personal*. México: Limusa.

MÓDULO VI. ÁREA DE FINANZAS

Introducción

En este módulo el alumno conocerá los principales estados financieros, las fuentes de financiamiento para obtener recursos económicos, y cómo aplicar las razones financieras para, con ello, determinar la situación financiera de la empresa.

Propósito

Al finalizar el módulo, el alumno:

- Conocerá la importancia de las finanzas para iniciar y mantener la operación de las micro, pequeñas y medianas empresas.
- Determinará las fuentes económicas necesarias para comenzar su negocio, así como las formas de capitalizarse durante los primeros años para lograr utilidades.
- Elaborará los principales estados financieros para conocer la situación económica de una empresa.

Horas teóricas por semana: 4 Horas prácticas por semana: 2 Total de créditos: 10
Horas teóricas por módulo: 28 Horas prácticas por módulo: 14 Total de horas: 42
Seriación: Módulo V. Área de recursos humanos

APRENDIZAJES	TEMÁTICA	ESTRATEGIAS	HORAS
El alumno: • Explica las funciones principales relacionadas con el área financiera, orientadas por los objetivos y políticas de la misma. • Comprende la forma de obtener y aplicar los recursos financieros para el funcionamiento eficiente de una empresa. • Analiza e interpreta los estados financieros principales de una	1. Área de finanzas 1.1. Definición 1.2. Funciones 1.3. Objetivos 1.4. Políticas 1.5. Estructura 2. Inversión inicial 2.1. Planeación financiera 2.2. Capital de inversión 2.3. Fuentes de financiamiento internas 2.4. Fuentes de financiamiento externas	El alumno: ▪ Realiza la planeación del área de finanzas de la empresa. ▪ Realiza un mapa conceptual sobre la función financiera. ▪ Elabora un presupuesto para determinar sus necesidades de capital en el plan de negocios. ▪ Resuelve ejercicios con la técnica de punto de equilibrio.	3 T. 0 P. Total 3 horas 6 T. 3 P. Total 9 horas

empresa para la toma de decisiones. • Interpreta la diferencia entre solvencia, rentabilidad y liquidez. • Conoce e interpreta los estados financieros principales de una empresa para la toma de decisiones. • Conoce la importancia de los medios de financiamiento para la realización de un proyecto o logro de los objetivos.	3. Presupuesto 3.1. Definición 3.2. Clasificación 3.3. Ventas 3.4. Costos y gastos 4. Punto de equilibrio 4.1. En cantidad 4.2. En efectivo 5. Estados financieros 5.1. Balance general 5.2. Estado de pérdidas y ganancias 5.3. Estado de flujo de efectivo 6. Razones financieras 6.1. Clasificación 6.2. Utilidad	▪ Elabora un Balance General con los datos obtenidos en los módulos anteriores. ▪ Elabora el Estado de Resultados de su empresa durante el primer año y lo proyecta de acuerdo con su pronóstico de ventas. ▪ Analiza las razones financieras básicas mediante ejemplos y las aplica a los resultados de su empresa. ▪ Resuelve ejercicios de flujo de efectivo. ▪ Investiga los diferentes programas de apoyo al emprendedor del gobierno federal y local.	3 T. 3 P. Total horas 6 4 T. 3 P. Total horas 7 9 T. 3 P. Total horas 12 3 T. 2 P. Total horas 5

Recursos didácticos

- Equipo de cómputo
- Video proyector
- Pizarrón
- Plumigis o gises
- Internet
- Papelería contable

Evaluación

- ✓ *Diagnóstica:* Se recomienda explorar los conocimientos previos que tienen los alumnos sobre la empresa, a través de entrevistas, cuestionarios, organizadores gráficos, entre otros.
- ✓ *Formativa:* Se consideran criterios básicos para la evaluación formativa como son: el desempeño, el compromiso en el trabajo y la colaboración en el trabajo grupal, a partir de este registro se procura realimentar de manera continua a los alumnos. Los instrumentos que la facilitan son: "lista de cotejo", "guía de observación", "rúbrica" y "portafolio de evidencias". De esta manera se evita considerar sólo lo memorístico, permitiendo tomar en cuenta lo conceptual, lo procedimental y lo actitudinal.
- ✓ *Sumativa:* Se podrán utilizar diversos instrumentos a considerar como: exposiciones, dinámicas, exámenes, solución de casos prácticos y otros que el docente considere pertinentes además de verificar los avances del proyecto.

Criterios evaluación

- Asistencia y puntualidad.
- Participación en clase mediante aportaciones e intervenciones, mostrando información que ayude a la construcción del conocimiento.
- Tareas individuales de acuerdo al módulo y tema que sea visto.
- Ejercicios para los diferentes temas.
- Prácticas de los diferentes temas.
- Ejercicios prácticos.
- Exposiciones.

Elementos:	Porcentaje %
Examen	20
Trabajos de investigación documental	20
Avances de su trabajo final	40
Tareas	20

Nota: Se deja a criterio del profesor la elección y ponderación de los elementos a evaluar.

Producto obtenido

El alumno usará lo aprendido en este módulo para determinar los cálculos financieros de la empresa y pronosticar las utilidades de la empresa por cinco años tomando en consideración todos los elementos obtenidos en los módulos anteriores.

Mesografía básica

- Elizondo, A. (2000). *Proceso Contable*. México: ECAFSA.
- Instituto Mexicano de Contadores Públicos. (2011). *Normas de Información Financiera Estudiantil*. México: IMCP.
- Lara, E. (2008). *Primer Curso de Contabilidad*. México: Trillas.
- López, T. (1990). *Contabilidad razonada*. México: Fondo Editorial FCA-UNAM.
- Moreno, J. (2004). *Contabilidad básica.* México: McGraw-Hill.
- Paz, E. (2007). *Introducción a la contaduría*. México: ECASA.
- Torres, J. (1991). *Prácticas de contabilidad.* México: Diana.

Mesografía complementaria

- Hatzacorsian, V. (1998). *Fundamentos de contabilidad.* México: ECAFSA.
- Klein, A. y Grabinsity, N. (1990). *El análisis factorial, guía para estudios de economía industrial.* México: Banco de México, Dirección de Investigación Económica.
- Méndez, A. (1994). *Teoría y práctica de la contabilidad.* México: Privada.

MÓDULO VII. CASO INTEGRADOR

Introducción

Este último módulo tiene como finalidad que el alumno valore el desempeño y desarrollo de la empresa que estableció, los instrumentos y técnicas que utilizó, mediante las experiencias que se lograron durante el curso para detectar aciertos y errores, para que así, se dé una idea del nivel alcanzado por la microempresa, el aprovechamiento adquirido y su papel como emprendedor.

Propósitos

Al finalizar el módulo, el alumno:

- Será capaz de realizar un estudio de factibilidad que le permita identificar los obstáculos que podrían presentarse al iniciar una empresa, descubrir áreas de oportunidad que no se habían considerado y evitar realizar malas inversiones.
- Será capaz de realizar un plan de negocios, a través de la integración de todas sus partes.

Horas teóricas por semana: 3 Horas prácticas por semana: 3 Total de créditos: 9
Horas teóricas por módulo: 6 Horas prácticas por módulo: 6 Total de horas: 12
Seriación: Módulo VI. Área de finanzas

APRENDIZAJES	TEMÁTICA	ESTRATEGIAS	HORAS
El alumno: • Define una actividad, una industria o un sector que le brinde acceso a la creación de una empresa. • Justifica su idea de negocio. • Describe de forma clara el resumen ejecutivo como una herramienta para informar a los accionistas de la viabilidad del producto.	1. La idea 1.1. Justificación de proyecto 1.2. Resumen ejecutivo 1.3. Conclusiones del proyecto	El alumno ▪ Evalúa, mediante lluvia de ideas, posibilidades de negocios. ▪ Redacta en su plan de negocios las razones claras del mercado, la filosofía del negocio y los objetivos. ▪ Elabora el resumen ejecutivo para informar sobre las	6 T. 6 P. Total 12 horas

		principales características del proyecto. ▪ Presenta el trabajo desarrollado durante los módulos anteriores.	

Recursos didácticos

- Equipo de cómputo
- Video proyector
- Pizarrón
- Plumigis o gises
- Proyecto terminado

Evaluación

- ✓ *Diagnóstica:* Se recomienda explorar los conocimientos previos que tienen los alumnos sobre la empresa, a través de entrevistas, cuestionarios, organizadores gráficos, entre otros.
- ✓ *Formativa:* Se consideran criterios básicos para la evaluación formativa como son: el desempeño, el compromiso en el trabajo y la colaboración en el trabajo grupal, a partir de este registro se procura realimentar de manera continua a los alumnos. Los instrumentos que la facilitan son: lista de cotejo, guía de observación, rúbrica y portafolio de evidencias. De esta manera se evita considerar sólo lo memorístico, permitiendo tomar en cuenta lo conceptual, lo procedimental y lo actitudinal.
- ✓ *Sumativa*: Se podrán utilizar diversos instrumentos a considerar como: exposiciones, dinámicas, exámenes, solución de casos prácticos. Se realizará la entrega del proyecto para su revisión.

Criterios evaluación

- ▪ Asistencia y puntualidad.
- ▪ Participación en clase mediante aportaciones e intervenciones, mostrando información que ayude a la construcción del conocimiento.
- ▪ Tareas individuales de acuerdo al módulo y tema que sea visto.
- ▪ Ejercicios para los diferentes temas.
- ▪ Prácticas de los diferentes temas.
- ▪ Ejercicios prácticos.
- ▪ Exposiciones.

Elementos:	Porcentaje %
Trabajos de investigación documental	20
Trabajo final	60
Tareas	20

Nota: Se deja a criterio del profesor la elección y ponderación de los elementos a evaluar.

Producto obtenido

El alumno entrega el proyecto terminado para su revisión.

Mesografía básica

- 🕮 Balanko, G. (2007). *Cómo preparar un plan de negocios exitoso*. México: McGraw-Hill Interamericana.
- 🕮 Cooper, I. (2015). *Desarrollo de negocios*. México: Trillas.
- 🕮 González, D. (2007). *Plan de negocios para emprendedores al éxito*. México: McGraw-Hill Interamericana.
- 🕮 Pedraza, O. (2011). *Modelo del plan de negocios*. México: Grupo Editorial Patria.

Mesografía complementaria

- 🕮 Burst, A. y Leonar, A. (2004). *El juego empresarial de la excelencia*. México: Lasser Press.
- 🕮 Gray, C. (2009). *Administración de proyectos*. México: McGraw-Hill Interamericana.
- 🕮 Harper, P. (2012). *Administración de proyectos*. México: Trillas.
- 🕮 Sapag, J. (2013). *Evaluación de proyectos*. México: McGraw-Hill Interamericana.
- 🕮 Velasco, F. (2007). *Aprender a elaborar un plan de negocio*. México: Paidós.

IX. EVALUACIÓN FINAL

La evaluación final consistirá en la revisión del producto final en el que el alumno trabajará de manera adicional a lo ya presentado en los módulos. También se deja a sugerencia del grupo de trabajo si es requerido precisar algún otro tipo de evaluación general.

X. ACTIVIDADES PRÁCTICAS

Debido a las características didáctico-pedagógicas en las que se desarrolla el programa académico en el Aula-taller los alumnos en lugar de realizar actividades prácticas en alguna Institución pública o privada llevan a cabo un “Trabajo Práctico Final” en el cual tendrán que aplicar los conocimientos y las habilidades adquiridas en el curso. Para la obtención del diploma de técnico en Juego Empresarial, Jóvenes Emprendedores, es necesario aprobar ambas fases del programa y presentar la carpeta del plan de negocios, *reporte final del cierre de la microempresa*, el cual es equivalente académico de las Actividades Prácticas.

Sin embargo, es trabajo pendiente del Departamento la incorporación de Actividades Prácticas a este ETE.

XI. REQUISITOS DE INGRESO, PERMANENCIA Y EGRESO

INGRESO	PERMANENCIA	EGRESO
▪ El alumno deberá haber sido aceptado en el CCH, de acuerdo con los mecanismos institucionales establecidos para tal fin. ▪ Haber cursado el segundo semestre del Bachillerato en el CCH. ▪ Registrar su inscripción a los Estudios Técnicos Especializados por el medio que corresponda. ▪ Cumplir con los requisitos establecidos por el Departamento de Opciones Técnicas para la formalización de la inscripción.	▪ Haber acreditado el primer semestre. ▪ Cumplir con un mínimo de 80% de asistencia. ▪ Para el caso de las Actividades Prácticas establecidas en cada programa es necesario que el alumno cubra el total de horas en un plazo máximo de un año.	▪ Haber cubierto el 100% de los créditos establecidos en el programa de Estudios Técnicos Especializados. ▪ No adeudar materiales o reparar los daños que pudo haber ocasionado.

XII. PERFIL PROFESIOGRÁFICO[2]

- Contaduría
- Administración.

Nota: Los aspectos generales de perfil profesiográfico de los Estudios Técnicos Especializados se encuentran explicados de manera detallada en el Plan de Estudios, pág.57.

[2] Información de acuerdo con el documento "Perfiles Profesiográficos con propósitos de cobertura de grupos vacantes y concursos de definitividad de las áreas y departamentos académicos del Colegio de Ciencias y Humanidades", publicado en el suplemento especial de *Gaceta CCH*, Número 6, del 9 de junio de 2008.

COLEGIO DE CIENCIAS Y HUMANIDADES

Dr. BENJAMÍN BARAJAS SÁNCHEZ
Director General

Dra. María Leticia de Anda Munguía
Secretaria General

Lic. María Elena Juárez Sánchez
Secretaria Académica

M. en A. Isaí Korina Ramos Bernal
Jefe del Departamento de Opciones Técnicas

MAC. González Sánchez Diego
Secretario Auxiliar Académico de Opciones Técnicas