



UNIVERSIDAD DE GUADALAJARA

CENTRO UNIVERSITARIO DE TONALÁ

DIVISIÓN DE CIENCIAS DE LA SALUD

DEPARTAMENTO DE CIENCIAS DE LA SALUD POBLACIONAL

Nombre de la Licenciatura: Licenciatura en Gerontología

1.- Identificación de la Unidad de Aprendizaje

Nombre de la Unidad de Aprendizaje

DESARROLLO PROYECTO EMPRENDEDOR

Nombre de la academia

Administración y Gestión de Servicios de Salud

Clave de la UA	Modalidad de la UA	Tipo de UA	Valor de créditos	Área de formación
I4055	Presencial	Curso - Teórico	12	Especializante Selectiva
Hora semana	Horas teoría/semestre	Horas práctica/ semestre	Total de horas:	Seriación
7	68	48	116	I4015- I4056- I4057

Presentación

Para la economía mexicana, las PyMEs representan el 99% de las empresas, aportan el 52% del PIB y generan el 72% de los empleos (OCDE, 2013). Por esta razón el emprendimiento se ha vuelto una actividad fundamental para el sustento de la economía, por lo que se vuelve necesaria en instituciones de educación superior la enseñanza y motivación de los estudiantes a desarrollar sus propios proyectos productivos y a aprovechar las oportunidades de emprendimiento que "son aquellas situaciones en las que nuevos bienes, servicios, materias primas y métodos de organización, pueden ser vendidos e introducidos a un precio mayor que sus costos de producción" (Shane y Venkataraman, 2000, p. 220) y a ser emprendedores, animarlos a descubrir, evaluar y explotar estas oportunidades, siempre siendo realistas objetivos, con innovación y creatividad, esto, con el único objetivo de que alcancen los propios y encuentren en ello realización personal y profesional.

Unidad de competencia

Partiendo de la evaluación de un contexto determinado, podrá ejecutar un plan de negocio que le permita emprender de manera activa proyectos productivos, teniendo en cuenta las necesidades y contexto sociodemográfico lo que le permitirá satisfacer necesidades de la población previamente analizadas en términos de la oferta y demanda de productos o servicios para uno o varios estratos de la población de manera responsable y ética.

Misión de la Licenciatura en Gerontología

Somos un programa educativo que, a través de la docencia, investigación y vinculación, así como de la permanente actualización científica y tecnológica, gestiona el talento humano para formar profesionales en gerontología que, con un alto sentido de calidad, respeto, responsabilidad, calidez, compromiso social, humano y ético, responden a las necesidades del contexto en el ámbito del proceso de envejecimiento, la etapa de la vejez y de las personas adultas mayores. Valores Ética, Responsabilidad, Pensamiento crítico, Trabajo en equipo, Creatividad, Equidad, Liderazgo, Empatía, Comunicación, Iniciativa, Humanismo, Sensibilidad y Respeto.

Visión de la Licenciatura en Gerontología



UNIVERSIDAD DE GUADALAJARA

CENTRO UNIVERSITARIO DE TONALÁ

Al 2030 posicionarse y consolidarse como un programa educativo innovador con reconocimiento nacional e internacional en la formación de profesionales en gerontología, con excelencia académica que aplican conocimientos, habilidades y actitudes como expertos, investigadores, gestores, educadores, y consultores para mejorar la calidad de vida y el bienestar en el proceso de envejecimiento, en la etapa de la vejez, así como de las personas adultas mayores.

Tipos de saberes

Conocimiento del entorno social, necesidades e indicadores en salud, fundamentos y normatividad para la ejecución de la praxis profesional

Saber	Saber hacer	Saber ser
<p>Conocer las nociones del desarrollo y estructura de proyectos.</p> <p>Conocer los tipos de proyecto enfocados a las áreas económicas y administrativas.</p> <p>Conocer la estructura y manejo de los estados financieros y contables para una adecuada administración</p> <p>Identificar las variables que coadyuvan al ciclo de un proyecto</p>	<p>Analizar el contexto sociodemográfico para el desarrollo de un proyecto acorde al contexto y necesidades</p> <p>Determinar las necesidades elementales del entorno para su satisfacción</p> <p>Evaluar proyectos, sus etapas y viabilidad</p>	<p>Congruente con el entorno y necesidades</p> <p>Comprometido social y profesionalmente</p> <p>Ético y responsable para con la sociedad y el entorno</p>

Competencia genérica

Capacidad de trabajo colaborativo. Capacidad de planificación. Comunicación efectiva.

Competencia profesional

Resolución de conflictos. Planificación y organización. Análisis general de datos e información.

Competencias previas del alumno

Gestión de la información y del conocimiento. Gestión del tiempo. Iniciativa. Actitudes hacia el emprendimiento. Actividad empresarial.

Competencia del perfil de egreso

Emprende y administra servicios y programas a nivel organizacional desde una perspectiva gerontológica

Perfil deseable del docente

Licenciatura en gerontología, con estudios en emprendimiento, la legislación vigente asociada a propiedad industrial, planeación y evaluación de proyectos de negocios.

2.- Contenidos temáticos

Contenido

1. Introducción al emprendimiento

- a) Discusión conceptual de emprendimiento
- b) Habilidades del emprendedor
- c) Tipos de emprendedores
- d) Causas del emprendimiento
 - Teoría recession push
 - Teoría efecto pull
- e) Cultura de emprendimiento



f) Importancia del emprendimiento

2. Innovación

- a) Evolución conceptual de innovación
- b) Proceso de innovación
- c) Importancia de la innovación
- d) Ventajas empresariales de innovar
- e) Tipos de innovación
 - Según el objeto (innovación de producto, innovación de procesos, innovación en mercadotecnia e innovación organizacional)
 - Innovación gradual, radical y puntera.
 - Según las fuentes innovadoras (innovación tecnológica e innovación no tecnológica).
 - Según la estrategia (innovación abierta, innovación cerrada).

3. Idea de negocio

- a) Idea de negocio (Problemas vs necesidades)
- b) Propuestas y definición de idea de negocios.
- c) Justificación de idea de negocio.
- d) Modelo de negocios CANVAS

4. La empresa

- a) Nombre legal
- b) Signos distintivos
- c) Objetivos de la empresa, misión, visión, valores
- d) Asuntos legales
- e) Descripción del producto/servicio
- f) Administración y liderazgo
- g) Ubicación

5. Análisis de la industria y tendencias

- a) Sector económico
- b) Industria en la que participa (clasificación SCIAN)

6. Mercado objetivo



- a) Segmento de mercado
- b) Segmentación

7. Análisis de la competencia

- a) Principales competidores
- b) Benchmarking
- c) Barreras de entrada al mercado
- d) Market share

8. Posición estratégica y evaluación de riesgo

- a) Análisis FODA
- b) Descripción de la ventaja competitiva
- c) Posición estratégica
- d) Análisis de riesgo

9. Plan de Marketing y estrategia de ventas

- a) Mensaje de la empresa
- b) Mezcla de mercadotecnia

10. Plan de operaciones

- a) Desarrollo del producto/servicio (Ciclo productivo, ciclo del servicio)
- b) Producción (materia prima, maquinaria y equipo, infraestructura, productividad)
- c) Control de inventarios
- d) Oferta y distribución
- e) Servicio al cliente

11. Estructura organizacional

- a) Organigrama
- b) Descripción de puestos
- c) Procesos y procedimientos

12. Responsabilidad social y sustentabilidad

- a) Empresas socialmente responsables



b) Sustentabilidad

13. Plan de Salida

- a) Franquicias
- b) Venta del negocio
- c) Cerrar el negocio
- d) Empresa pública
- e) Fusión
- f) Buyout
- g) Hand down

14. Análisis financiero

- a) Inversión inicial
- b) Fuente de financiamiento
- c) Análisis de costos
- d) Proyección de ventas
- e) Punto de equilibrio
- f) Estado de Resultados
- g) Balance general
- h) Flujo de Efectivo
- i) Estados financieros proforma
- j) Información adicional

Estrategias docentes para impartir la unidad de aprendizaje

Conferencias magistrales en donde se desarrollen síntesis sobre los contenidos.
Análisis de documentos entregados en el curso por parte de los alumnos.
Seminarios de discusión de los documentos analizados en el curso.
Exposición en equipo por parte de los alumnos de temas específicos del curso.
Foros virtuales donde se amplíe la discusión realizada en los seminarios.
Elaboración de un ensayo en donde el alumno muestre el dominio de los materiales teóricos.

Bibliografía básica

Allen, K.; Meyer, E. (2012). *Empresarismo. Construye tu negocio*. México: Mc Graw Hill.
Ibarra Valdés, D. (2014). *Primeros pasos al mundo empresarial. Una guía para emprendedores*. México: Limusa.
Prieto Sierra (2014). *Emprendimiento. Conceptos y Plan de Negocios*. México: Pearson.



UNIVERSIDAD DE GUADALAJARA

CENTRO UNIVERSITARIO DE TONALÁ

Rhonda Abrams (2010). *Successful Business Plan*. Palo Alto California: 5ta. Edición. Ed. The Planning Shop.

Bibliografía complementaria

Adler, P.L., Goldoftas, B., Levine, D.I. 1999. Flexibility versus Efficiency? A Case Study of Model Changeovers in the Toyota Production System, *Organization Science*, 10(1)43-68.

Burns, T. and Stalker, G.M. 1961. *The Management of Innovation*. Tavistock. Chapter 6.

Coase, R.H. 1937. The nature of the firm. *Economica*. 4(16): 386-405.

Chandler, Alfred D. 1977. *The Visible Hand*. Harvard University Press, Ch. Introduction, chapters 1 and 2 (pp.1-78). Peruse Part II.

Der Foo, M.; Wong, P. y Ong, A. (2005). Do other things you have a viable business idea? Team diversity and judges' evaluation of ideas in a business plan competition. 4th Asia Academy of Management Conference. p. 1-30.

Finch, B. (2016). *How to write a business plan?* Kogan Page Limited: London and Philadelphia. Fifth edition.

Guillen, Mauro. 1994. *Models of Management: Work, Authority, and Organization in a Comparative Perspective*. University of Chicago Press.

Honig, B. y Karlsson, T. (2004). Institutional forces and the written business plan. *Journal of Management*. 30(1), p. 29-48.

Lawrence, P.R., Lorsch, J.W. 1967. *Organization and Environment*. Harvard. Chapter 6.

Mason, C. y Stark, M. (2010). What do investors look for in a business plan? A comparison of the investment criteria of bankers, venture capitalist and business angels. *International Small Business Journal*. DOI. 10.1177/0266242604042377

Marglin, Stephen. 1974. "What do bosses do? The origins and functions of hierarchy in capitalist production." *The Review of Radical Political*

McKeever, M. P. (2017). *How to write a business plan?* Nolo: USA. 13a edición.

Sahlman, W. (1997). How to write a great business plan? *Harvard Business Review*. p. 97-101

Vroom, V. H. (1964). *Work and motivation*. New York: John Wiley & Sons.

Weber, Max (1978 [1928]). "Bureaucracy," in G. Roth & C. Wittich (Eds.) *Economy and Society*. Berkeley: CA: University of California Press. Ch. 11, pp. 956-969,973-975.

Williamson, Oliver E. 1975. *Markets and Hierarchies*. Free Press, pp. 132-54 on the multidivisional structure.

3.-Evaluación

Indicadores del nivel de logro

Unidad	Estrategia	Evidencia de evaluación
Introducción al emprendimiento	Conferencias magistrales en donde se desarrollen	Evidencias de lectura de los materiales trabajados
Innovación	síntesis sobre los contenidos.	en el curso.
Idea de negocio	Análisis de documentos entregados en el curso por	Elaboración de plan de negocios.
La empresa	parte de los alumnos.	Participación en el aula.
Análisis de la industria y tendencias	Seminarios de discusión de los documentos analizados	Presentaciones de avances de proyecto.
Mercado objetivo	en el curso.	



UNIVERSIDAD DE GUADALAJARA

CENTRO UNIVERSITARIO DE TONALÁ

<p>Análisis de la competencia Posición estratégica y evaluación de riesgo Plan de marketing y estrategia de ventas Plan de operaciones Estructura organizacional Responsabilidad social y sustentabilidad Plan de salida Análisis financiero</p>	<p>Exposición en equipo por parte de los alumnos de temas específicos del curso. Foros virtuales donde se amplíe la discusión realizada en los seminarios. Elaboración de un ensayo en donde el alumno muestre el dominio de los materiales teóricos.</p>	<p>Presentación de discurso de venta de su plan de negocios. Examen de conocimientos.</p>
---	---	--

Saber	Saber hacer	Saber ser
<p>Conocer la información teórica relacionada a la elaboración de un plan de negocios. Participación en el aula acerca de temas expuestos.</p>	<p>Elaborar su plan de negocios. Presentar su plan de negocios con formato de discurso de ventas. Investigar la información necesaria para la elaboración de un plan de negocios.</p>	<p>Trabajo en equipo. Respeto a las ideas de las personas. Perseverancia, astucia y automotivación.</p>

Criterios de Evaluación (% por criterio)

Tareas -----	20 puntos
Proyecto de negocios -----	40 puntos
Examen -----	20 puntos
Presentación de discurso de venta -----	20 puntos

4.-Acreditación

PARA ORDINARIO

1. Estar inscrito en el plan de estudios y curso correspondiente.
2. Tener un mínimo de asistencia del 80% a clases y actividades registradas durante el curso.

PARA EXTRAORDINARIO

1. Estar inscrito en el plan de estudios y curso correspondiente.
2. Tener un mínimo de asistencia del 65% a clases y actividades registradas durante el curso.

SERÁ MOTIVO DE REPROBACIÓN

No cumplir con los criterios de evaluación y de asistencia previamente mencionados, tanto para periodo ordinario como para periodo extraordinario según sea el caso. El resultado final de las evaluaciones será expresado conforme a la escala de calificaciones centesimal de 0 a 100, en números enteros, considerando como mínima aprobatoria la calificación de 60. Las materias que no son sujetas a medición cuantitativa, se certificarán como acreditadas (A) o no acreditadas (NA).

5.- Participantes en la elaboración y modificación

Código(s)	Nombre(s)	Ciclo escolar
-----------	-----------	---------------



UNIVERSIDAD DE GUADALAJARA
CENTRO UNIVERSITARIO DE TONALÁ

2954768

José Alberto Buenrostro Ramírez

2017A

Vo. Bo.

Dra. María Luisa Avalos Latorre
Jefa del Departamento de Ciencias de la Salud Poblacional

Dra. Alicia Gisela Silva Rodríguez
Presidenta de la Academia de Academia de Administración y Gestión
de Servicios de Salud