



**DESARROLLO EMPRESARIAL**

9°

06

Asignatura:

Clave

Semestre

Créditos

**Ingeniería Mecánica e Industrial**

División

**Ingeniería Industrial**

Departamento

**Ingeniería Industrial**

Carrera(s) en que se imparte

**Asignatura:**

Obligatoria

Optativa

**Horas:**

Teóricas

Prácticas

**Total (horas):**

Semana

16 Semanas

**Modalidad:** Curso

**Seriación obligatoria antecedente:** ninguna

**Seriación obligatoria consecuente:** ninguna

**Objetivos:**

El alumno conocerá y aplicará los conceptos de la planeación, la ejecución, la organización, las finanzas, los costos, los estudios técnicos, los tecnológicos y los aspectos legales que involucran la creación de una empresa desarrollando en los estudiantes el espíritu emprendedor y el criterio empresarial para la formación de empresas tan necesarias para el desarrollo del país.

**Temario**

NÚM.	NOMBRE	HORAS
1.	Estructura de las empresas	6.0
2.	La estrategia competitiva hacia clientes y proveedoras	6.0
3.	Metodología para la formación de una empresa	16.0
4.	Desarrollo económico de las empresas y del factor humano en la toma de decisiones	10.0
5.	Evolución de la empresa, mercado y cliente en el sector industrial, comercial y de servicios	10.0
	Total	48.0

**DESARROLLO EMPRESARIAL**

(2 / 6)



**1 Estructura de las empresas**

**Objetivo:** El alumno analizará una empresa desde el punto de vista de su estructura y de sus capacidades reales y potenciales.

**Contenido:**

- 1.1 La actitud emprendedora
- 1.2 La actitud directiva
- 1.3 Concepto del equilibrio de tener y ser como persona emprendedora
- 1.4 Diagrama estructural de las empresas micro, pequeñas, medianas y grandes, clasificaciones oficiales en México.
- 1.5 Capacidad potencial y real: técnica, administrativa, financiera, económica, comercial y humana de la empresa
- 1.6 Interrelación de los sectores industriales, comerciales y de servicios y el logro de la productividad y competitividad. Administración por resultados.
- 1.7 Estructuración y gestión legal para crear la empresa. Fuentes de información
- 1.8 Tramitología.
- 1.9 Estructuración del Plan de Negocios a seguir.
- 1.10 Casos reales (prácticos) de aplicación.

**2 La estrategia competitiva hacia clientes y proveedores**

**Objetivo:** El alumno diseñará estrategias para la valoración del mercado real y potencial ligado a los conceptos de costos y finanzas de la empresa a crear.

**Contenido:**

- 2.1 El cliente: principio y fin de toda empresa
- 2.2 Desarrollos positivos o negativos de la empresa: análisis DAFO (fortalezas y debilidades; internas y externas)
- 2.3 Ciclo de vida del producto
- 2.4 Factores para la selección de clientes y de mercado, con base en las mejores prácticas (Benchmarking)
- 2.5 La estrategia de compras y suministros. Estudios de calidad en los proveedores
- 2.6 Indicadores del mercado y visión de oportunidades (Fortalezas y Debilidades; Oportunidades y Amenazas)
- 2.7 Fuentes de financiamiento y otros apoyos oficiales.
- 2.8 La globalización y sus impactos en la PyME's
- 2.9 La inversión y la TIR (Tasa Interna de Retorno)
- 2.10 Casos reales (prácticos) de aplicación.

**3 Metodología para la formación de una empresa**

**Objetivo:** El alumno diseñará la estrategia competitiva para la formación, control y productividad de una empresa.

**Contenido:**

- 3.1 Concepto de estrategia competitiva. Qué vender, dónde, a qué precio.
- 3.2 Fortalezas y debilidades influyentes en ventas y en el servicio al cliente.
- 3.3 Componentes para el diagnóstico de nuestra empresa y de la competencia.
- 3.4 Sistemas de información gerencial para la toma de decisiones en las empresas de tipo comercial, industrial, de servicios y PyME's
- 3.5 La ventaja competitiva de nuestros productos y mercados
- 3.6 Metodología para la formación de una empresa micro, pequeña y mediana. Legislación vigente.
- 3.7 Cultura de la Calidad del Servicio y la Cultura de la Rapidez en la empresa micro, pequeña y mediana (PYMES) empresa mexicanas
- 3.8 El concepto de la Ética empresarial
- 3.9 Cultura de la rapidez como estrategia competitiva de la empresa.
- 3.10 La mercadotecnia en la planeación de la estrategia comercial de la empresa.
- 3.11 La comercialización de los productos elegidos.
- 3.12 Casos reales (prácticos) de aplicación.

**4 Desarrollo económico de las empresas y del factor humano en la toma de decisiones**

**Objetivo:** El alumno analizará y aplicará los costos y las finanzas para la toma de decisiones en la empresa considerando el factor humano-productivo y legal.

**Contenido:**

- 4.1 Las finanzas, su planeación, aplicación, medición y su control.
- 4.2 Criterios financieros y económicos y su influencia en la empresa ante la globalización.
- 4.3 Toma de decisiones con base en costos y punto de equilibrio
- 4.4 Análisis de costos históricos, de proceso, de ventas, de almacenaje, de distribución pro-forma.
- 4.5 Costos de la mano de obra directa e indirecta. Pagos por productividad, costo real de sueldos y salarios, tiempo extra; otros Ingresos.
- 4.6 Impuestos: ISR, Seguro Social, INFONAVIT, PTU, Impuesto Sobre Nóminas, etc.
- 4.7 Declaraciones de Impuestos varios.
- 4.8 Interpretación de resultados a través del estado financiero.
- 4.9 Casos reales (prácticos) de aplicación.

**5 Evolución de la empresa, mercado y cliente en el sector industrial, comercial y de servicios**

**Objetivo:** El alumno diseñará una estrategia para la creación de una empresa.

**Contenido:**

- 5.1 Apoyos gubernamentales y bancarios para las PYMES.
- 5.2 Concepto de grupos estratégicos y alianzas comerciales
- 5.3 Puntos fuertes y débiles (oportunidades y amenazas) de las empresas. Centros de utilidades
- 5.4 Fragmentación de las empresas. Desarrollo de proveedores. Cronograma de actividades.
- 5.5 Sistema para información y control hacia el interior y exterior de la empresa.
- 5.6 Uso de paquetería (software) de aplicación en las PYMES
- 5.7 Interpretación de estados financieros. Hoja de resultados y otros índices contables; su aplicación para la toma de decisiones.
- 5.8 Cámaras industriales y de comercio, objetivos y funciones. Utilidad de uso práctico.
- 5.9 Conceptos laborales y legales generalmente utilizados para hacer una empresa.



- 5.10 Las Cámaras como fuente de asesoría, servicios de consultoría, agrupación gremial, referente de datos históricos en el sector, de avances tecnológicos, alianzas estratégicas para compras, alianzas estratégicas para exportación
- 5.11 Casos reales (prácticos) de aplicación.

**Bibliografía básica:**

PORTER, Michael E.  
*Estrategia Competitiva*  
México  
CECSA, 1984

LEVY-LEBOYER, Claude  
*Gestión de las competencias: cómo analizarlas, cómo evaluarlas y cómo desarrollarlas*  
Barcelona  
Barcelona Gestión, 2000

KRAUSE, Martín  
*Economía para emprendedores*  
México  
Aguilar, 2004

EAGNER, John  
*Consiguiendo la ventaja competitiva*  
México  
Thomson, 2003

ALVAREZ LÓPEZ, José,  
*Planificación y control de gestión de la empresa*  
España  
Donostiarra, 1974

CERVANTES, Victor Luis  
*El abc de los mapas mentales: para emprendedores*  
México  
Cosmos, 2000

BRABANDERE, Luc de  
*El valor de las ideas como gestionar y potenciar la creatividad en las empresas*  
España  
Oberón 2002

**DESARROLLO EMPRESARIAL**

(5 / 6)



*Incubación de Empresas,*  
España  
Avante, 2001

GALINDO COSME, Monica Isela  
*Apertura de empresas 2004*  
España  
Ediciones Fiscales ISEF 2000

SHEFSKY, LLOYD  
*Los emprendedores no nacen, se hacen*  
MC GRAW HILL  
México 2000

RESENDIZ, JUAN ,  
*Manual para emprendedores*  
México  
Asesores en Mercadotecnia y Comunicación, 2000

KUSHELL, JENNIFER ,  
*Solo para emprendedores*  
Francia  
Norma, 2002

**Bibliografía complementaria:**

LOPEZ HERMOSO , et al.  
*Informática aplicada a la gestión de empresas*  
México  
ESIC 2002

STEINER, George A.  
*Planeación Estratégica*  
México  
CECSA, 1984

ANDRÉS REINA, Maria Paz  
*Gestión de la Formación en la empresa*  
España  
Pirámide, 2001

FREYNE, Andy  
*De la idea a la cruda realidad*  
México  
Aguilar, 2004

**Software de aplicación y/o páginas Webs de referencia:**

Secretaría de Economía  
Secretaría de Hacienda  
Bancomext

**DESARROLLO EMPRESARIAL**

(6 / 6)



NAFINSA  
IMSS Instituto Mexicano del Seguro Social  
INFONAVIT Instituto de Fomento a la Vivienda de los Trabajadores

[http://www.recursossa.com/Documentos/13\\_1.htm](http://www.recursossa.com/Documentos/13_1.htm)  
<http://www.incubadoradeempresa.com.ar/cinturon%20verde.htm>  
<http://www.innova.cl/indice1.htm>  
<http://www.incubarbolivar.org/procesos.htm>  
<http://www.aprintel.com/incubadora/>  
<http://www.incubar.org/portafolio/modelo.asp>  
<http://www.beaz.net/ContactoWeb/acc/es/index.html>  
<http://www.intec.edu.do/campe/Ponencia%20C%20Adams%20CODOPYME-CLAMPL.PDF>  
<http://www.uaem.mx/emprendedores/pp/1>  
<http://www.fomentoemprendedores.com/>  
<http://www.gestiopolis.com/dirgp/emp/conceptos.htm>  
<http://infopymes.senati.edu.pe/IncubadoraDEmpresas.htm>

**Revistas:**

“Emprendedores” FCA; UNAM  
“Expansión”  
“Gestión de Negocios”  
“Entrepreneur”

**Sugerencias didácticas:**

Exposición oral	<input checked="" type="checkbox"/>	Lecturas obligatorias	<input checked="" type="checkbox"/>
Exposición audiovisual	<input checked="" type="checkbox"/>	Trabajos de investigación	<input checked="" type="checkbox"/>
Ejercicios dentro de clase	<input checked="" type="checkbox"/>	Prácticas de taller o laboratorio	<input checked="" type="checkbox"/>
Ejercicios fuera del aula	<input checked="" type="checkbox"/>	Prácticas de campo	<input type="checkbox"/>
Seminarios	<input type="checkbox"/>	Otras	<input checked="" type="checkbox"/>

**Forma de evaluar:**

Exámenes parciales	<input checked="" type="checkbox"/>	Participación en clase	<input checked="" type="checkbox"/>
Exámenes finales	<input checked="" type="checkbox"/>	Asistencias a prácticas	<input checked="" type="checkbox"/>
Trabajos y tareas fuera del aula	<input checked="" type="checkbox"/>	Proyecto final.	<input checked="" type="checkbox"/>

**Perfil profesiográfico de quienes pueden impartir la asignatura**

Los profesores del área de Ingeniería Aplicada deben tener experiencia profesional en la especialidad de la materia y combinar ambas actividades, impartir clases y seguir en el campo laboral; además de contar con permanente capacitación didáctica y pedagógica.