

Profesor de la Unidad de Aprendizaje



Universidad Guadalajara

Centro Universitario del Sur

Programa de Estudio

1. IDENTIFICACIÓN DE LA UNIDAD DE APRENDIZAJE

División

Ciencias Sociales y Humanidades

Departamento:

Ciencias Económicas y Administrativas.

Academia:

Innovación y Emprendimiento

Programa educativo

Agronegocios

Denominación de la unidad de aprendizaje:

Taller de Producto Integrador III

Clave de la materia:	Horas de teoría:	Horas de práctica:	Total de horas:	Valor en créditos:
IH229	0	60	60	4

Tipo de curso:	Nivel en que se ubica:	Programa educativo	Prerrequisitos:
C = curso CL = curso laboratorio L = laboratorio P = práctica T = taller CT = curso - taller N = clínica M = módulo S = seminario	Técnico Medio Técnico Superior Universitario <u>Licenciatura</u> Especialidad Maestría Doctorado	Agronegocios	Taller de Producto Integrador II

Área de formación:

Básica Particular Obligatoria

Perfil docente:

Maestría en Administración
Lic. en Agronegocios
Lic. en Finanzas

Elaborado por:

Actualizado por:

Mtro. Oscar Iván Delgado Nungaray
Mtro. Héctor Delgado Martínez

Mtro. José Luis Zúñiga Vargas
Mtra. Esmeralda Azucena García Álvarez

Fecha de elaboración: Fecha de última Fecha de última Fecha de aprobación por
actualización: evaluación: Colegio Departamental:

Agosto 2020	Abril 2023	Marzo 2023	Junio 2023
-------------	------------	------------	------------

1. PRESENTACIÓN DE LA UNIDAD DE APRENDIZAJE

El taller de producto integrador consiste en desarrollar una serie de tareas y utilizar recursos para crear un servicio o un producto, adquiriendo las habilidades necesarias para afrontar problemas y proponer soluciones principalmente en la elaboración de un proyecto de inversión.

En el curso de Taller de Producto Integrador III, se trabajará de manera práctica para emprender de manera creativa e innovadora para que la nueva empresa ofrezca productos y/o servicios del área de agronegocios. A través de la aplicación de estrategias modernas y globales.

Como encuadre del curso se realizarán dinámicas de integración para sensibilizar a los alumnos para trabajar en equipo y trabajar el ABP (aprendizaje basado en proyectos) y Exponer a la comunidad un prototipo de proyecto con la innovación y creación de productos que resuelvan un problema o satisfagan una necesidad.

2. OBJETIVO GENERAL DE COMPETENCIA

Formular un perfil de inversión en un área de aplicación de su carrera como licenciado en Agronegocios, ofreciendo productos y/o servicios que respondan a las necesidades de los consumidores en un mercado específico, bajo criterios de ética, normatividades de salud, economía y de turismo; sustentados en principios de competencia, estandarización y de respuesta a un status económico.

3. CAMPO DE APLICACIÓN PROFESIONAL DE LOS CONOCIMIENTOS

El taller de producto integrador busca que el estudiante logre un aprendizaje orientado a proyectos, es decir, el alumno aprende haciendo, incorporando contenidos de varios cursos y aplicando conocimientos interdisciplinarios, así como una metodología adecuada para generar un perfil de inversión de la idea de negocio planteada en Taller de Producto Integrador II

4. SABERES

Prácticos	<ul style="list-style-type: none">• Generar el perfil de inversión con su capital cultural de acuerdo a su proyecto de vida• Desarrolla de manera sistemática y estructurada el plan de negocio• Realiza la gestión del proyecto productivo, estudio de mercado, estudio técnico, etc.
Teóricos	<ul style="list-style-type: none">• Domina los fundamentos teórico-metodológicos de la gestión de la formulación de proyectos de inversión• Domina las teorías y métodos de liderazgo, grupos, desarrollo de redes sociales, toma de decisiones y comunicación asertiva
Formativos	<ul style="list-style-type: none">• Actúa con ética profesional, creatividad, competitividad y espíritu emprendedor en la generación y desarrollo de proyectos productivos.• Actúa de acuerdo con la normatividad nacional e internacional vigente.

5. CONTENIDO TEÓRICO PRÁCTICO (temas y subtemas)

1. Naturaleza del proyecto

1.1 Definición de un negocio

1.2 Procesos Creativo para determinar el producto o servicio de la empresa

1.3 Justificación de la empresa

1.4 Propuesta de valor

1.5 Nombre de la empresa y de cada uno de los productos.

1.6 Descripción de la empresa

1.6.1 Tipo de empresa (giro)

1.6.2 Ubicación y tamaño de la empresa.

1.7 Análisis FODA

1.8 Misión de la empresa

1.9 Visión de la empresa

1.10 Objetivos de la empresa en el corto, mediano y largo plazo.

1.11 Ventajas competitivas

1.12 Análisis de la industria o sector

1.13 Productos o servicios de la empresa

1.14 Calificación para entrar al área.

Sistemas de Control de Procesos Productivos.

2. 2.1. Diagrama de redes.

2.2. Ruta crítica.

2.3. Gráfica de Gantt.

3. Elaboración de Perfiles de Inversión.

3.1. Estudio de mercado

3.1.1. Cuál es el mercado meta del producto

3.1.2. Determinar en base a información de fuentes secundarias, si existe mercado que demande el producto en la región donde se pretende vender.

3.1.3. Identificar quién es la competencia existente para el producto, además de cuál es el precio que manejan.

3.1.4. Determinar la estrategia para la comercialización, es decir, de qué manera van a ingresar al mercado para que el producto pueda tener éxito mercado

3.2. Estudio Técnico

3.2.1. Organigrama del negocio

3.2.2. Tipo de departamentalización a implementar

3.3. Estudio Económico

3.3.1. Estado de Resultados proyectado a 5 años 3.3.2.

Balance General proyectado a 5 años

3.3.3. VAN y TIR de cada año.

4.	Administración de Recursos Humanos.
4.1.	Dotación del personal.
4.1.1.	Identificación de la actividad productiva de la empresa(agronegocio) así como el nombre comercial de la misma.
4.1.2.	Entrevista(s) o cuestionario(s) necesarios.
4.1.3.	Tres formatos de descripción de puesto de diferente nivel jerárquico, en hoja membretada (logo y nombre de su agronegocio).
4.2.	Capacitación y Evaluación del Desempeño del Personal. 4.2.1. Diagnóstico de Necesidades de Capacitación
4.2.2.	Diseño de propuesta de DNC.
4.2.3.	Diseño de propuesta de Evaluación de Desempeño.
4.3.	Administración de sueldos, salarios e incentivos.
4.3.1.	El proceso seguido para determinar los sueldos y salarios.
4.3.2.	Estudio comparativo de los sueldos y salarios para ese tipo de puestos, en la región Sur del Estado.
4.3.3.	Las prestaciones conforme lo establecido en la Ley Federal del Trabajo.
4.4.	Higiene y Seguridad en el Trabajo
4.4.1.	Estructura organizacional de la empresa (agronegocio).
4.4.2.	Número de departamentos que tiene y número de trabajadores
4.4.3.	Prácticas existentes para la gestión y prevención de riesgos y accidentes.
4.4.4.	Política y objetivos del agronegocio en el área de prevención.
5.	Investigación de Operaciones I.
5.1.	“Asignación de Recursos: Método Húngaro
6.	Derecho en los Agronegocios II.
6.1.	contrato civil de arrendamiento
6.2.	Contratos de compraventa
6.3.	Contratos laborales
6.4.	Acta constitutiva de la empresa
7.	Evaluación del proyecto a nivel perfil
7.1	Herramientas para evaluar el proyecto
<div style="border: 1px solid black; width: 100%; height: 20px; margin: 10px auto;"></div>	

6. ESTRATEGIAS DE ENSEÑANZA APRENDIZAJE POR CPI

Se recomiendan las siguientes estrategias de trabajo: El profesor utilizará el Método Expositivo para abordar los contenidos básicos complejos; además utilizará ejemplos para la Resolución de Ejercicios y Problemas.

Propiciar actividades de meta cognición. Ante la ejecución de una actividad de ABP, señalar o identificar el tipo de proceso intelectual que se realiza: identificación de patrones, un análisis, una síntesis, la creación de un heurístico de enseñanza – aprendizaje, etc. Al principio lo hará el profesor, luego será el alumno quien lo identifique. Ejemplos: reconocer los diferentes motivadores que puede tener un individuo para adquirir un producto o servicio, reconocimiento de patrones de comportamiento en virtud de ciertas variables comunes a determinados segmentos; interpretación y síntesis a partir de una serie de observaciones sobre un producto o servicio de alimentos existente en el mercado. • Propiciar actividades de búsqueda, selección y análisis de información en distintas fuentes. Ejemplo: buscar y contrastar definiciones de mercadotecnia mercado meta, posicionamiento, marketing digital, TIC’s, CX, y consumidor, identificando puntos de coincidencia entre unas y otras definiciones e identificar la relación que existe entre ellas.

- Fomentar actividades grupales que propicien la comunicación, el intercambio argumentado de ideas, la reflexión, la integración, la inclusión y la colaboración de y entre los estudiantes.
Ejemplo: al socializar los resultados de las investigaciones y las experiencias prácticas solicitadas como trabajo extra clase.
- Organizar el grupo para el diseño, organización y ejecución del proyecto final de la materia, que se presenta como “Expo Emprende”
- Relacionar los contenidos de esta asignatura con las demás del plan de estudios a las que ésta da soporte para desarrollar una visión interdisciplinaria en el estudiante. Ejemplos: identificar la importancia del envase y el embalaje en los procesos de mercadeo, innovación de productos y servicios a través de procesos de distribución de un producto y/o servicios de alimentos. • Propiciar el desarrollo de capacidades intelectuales relacionadas con la lectura, la escritura y la expresión oral. Ejemplos: trabajar las actividades prácticas a través de guías escritas, redactar reportes e informes de las actividades extra clase, exponer al grupo las conclusiones obtenidas durante las observaciones.
- Propiciar el desarrollo de actividades intelectuales de inducción-deducción y análisis síntesis, que encaminan hacia la investigación.
- Desarrollar actividades de aprendizaje que propicien la aplicación de los conceptos, modelos y metodologías que se van aprendiendo en el desarrollo de la asignatura. Ejemplo el proyecto que será desarrollado a partir de la primera unidad.
- Proponer problemas que permitan al estudiante la integración de contenidos de la asignatura y entre distintas asignaturas, para su análisis y solución.
- Relacionar los contenidos de la asignatura con el cuidado del medio ambiente; así como con las prácticas de una agricultura sustentable.
- Cuando los temas lo requieran, utilizar medios audiovisuales y redes nemográficas para una mejor comprensión del estudiante.
- Propiciar el uso de las nuevas tecnologías en el desarrollo de la asignatura

7. EVALUACIÓN DEL APRENDIZAJE

<i>7.1. Evidencias de aprendizaje</i>	<i>7.2. Criterios de desempeño</i>	<i>7.3. Contexto de aplicación</i>
Las tareas son un requisito, así como el uso de TIC's será constante y obligatorio.	Se deberá trabajar con las herramientas que sean asignadas por el profesor en la web, si la actividad no cumple con este precepto, el profesor tendrá la facultad para considerarla o no.	Aplicación inmediata en su relación con otras materias y Carreras
Los avances deberán ser entregados en la fecha descrita en las instrucciones de la plataforma de classroom.	El profesor tendrá la facultad para considerar o no las actividades entregadas fuera del plazo límite señalado en la plataforma de classroom. En cuanto a la asistencia habrá una tolerancia únicamente de 10 minutos, después de ese tiempo se considerará como falta.	Experiencia como alumno en las prácticas profesionales y desempeño profesional.
Participación en la exposición de los productos integradores al final del semestre defendiendo su proyecto.	Que el alumno genere experiencia y argumente la defensa de su proyecto ante profesores evaluadores de proyectos.	Aplicación inmediata de la investigación como una alternativa para fomentar ánimo emprendedor en el futuro profesionista.

Revisión y análisis de conocimientos teóricos ayudarán al estudiante a comprender como generar los avances de su proyecto.	Que el alumno comprenda y aplique los conocimientos y teorías sobre Formulación de proyectos de inversión, planes de negocios y los elementos que lo integran en la práctica profesional, laboral y personal	Asesoría interna y externa en elaboración de proyectos productivos.
--	--	---

8. CALIFICACIÓN

Productos de aprendizaje <ul style="list-style-type: none"> Avances de su proyecto, calidad y puntualidad en la entrega de trabajos 	50 %
<ul style="list-style-type: none"> Formación Integral participación en un Taller ofrecido por el cusur o bien a la participación en 3 eventos académicos como ponencias, conferencias, etc. 	5 %
Proyecto productivo final <ul style="list-style-type: none"> El documento debe ser presentado en tiempo y forma en la fecha señalada por el docente, debe incluir el desarrollo de cada uno de los elementos trabajados durante el ciclo, sin faltas de ortografía cumpliendo las instrucciones para su elaboración. 	30%
Producto Integrador <ul style="list-style-type: none"> Exposición para presentar su producto integrador ya sea de manera virtual o bien ante un auditorio. según determinen las autoridades de salud y de gobierno del centro universitario. 	15
	100%

9. ACREDITACIÓN

<p>Periodo ordinario. De conformidad con el artículo 20 del Reglamento General de Evaluación y Promoción de Alumnos de la Universidad de Guadalajara, para que el alumno tenga derecho al registro del resultado final de la evaluación en el periodo ordinario, establecido en el calendario escolar aprobado por el Consejo General Universitario, se requiere:</p> <p>.Estar inscrito en el plan de estudios y curso correspondiente, y</p> <p>.Tener un mínimo de asistencia del 80% a clases y actividades registradas durante el curso.</p>	<p>Periodo extraordinario. De conformidad con el artículo 27 del Reglamento General de Evaluación y Promoción de Alumnos de la Universidad de Guadalajara, para que el alumno tenga derecho al registro de la calificación en el periodo extraordinario, se requiere:</p> <p>I. Estar inscrito en el plan de estudios y curso correspondiente.</p> <p>II. Haber pagado el arancel y presentar el comprobante correspondiente.</p> <p>III. Tener un mínimo de asistencia del 65% a clases y actividades registradas durante el curso.</p> <p>Se exceptúan de este caso las materias de orden práctico que requerirán la repetición del curso (Art. 23 RGEYPA).</p>
--	--

10. BIBLIOGRAFÍA

BIBLIOGRAFÍA BÁSICA

Alcaraz Rodríguez, R. E. (2020). El emprendedor de éxito. México: McGraw-Hill Interamericana.

La utilizada en cada Unidad de Aprendizaje

BIBLIOGRAFÍA COMPLEMENTARIA

Alcaraz Rodríguez, R. E. (2020). El emprendedor de éxito. México: McGraw-Hill Interamericana.

La utilizada en cada Unidad de Aprendizaje

11. RECURSOS COMPLEMENTARIOS (páginas web, mooc's, plataformas, objetos de aprendizaje)

Revista

Revista Forbes: <https://www.forbes.com.mx/>

Página web

Redemprendia- emprendimiento universitario <https://www.redemprendia.org/es>

Instituto Nacional del Emprendedor <https://www.sistemaemprendedor.gob.mx/>

Portal Jalisco Competitivo: <http://jaliscocompetitivo.jalisco.gob.mx/>

International trade centre: <http://www.intracen.org/>

Banco Centro Americano de Integración Económica: <https://www.bcie.org/>

Sistema de Administración Tributaria: <http://www.sat.gob.mx/Paginas/Inicio.aspx>

Directorio estadístico nacional de actividad económica:

<http://www.beta.inegi.org.mx/app/mapa/denue/default.aspx>

Firma:

Vo. Bo.

**Presidente de Academia
de Innovación y Emprendimiento**

Mtro. Enrique Azpeitia Torres

**Jefa de Departamento de
Ciencias Económicas y Administrativas**

Dra. Martha Leticia Rujano Silva