

PLAN DE TRABAJO

I. Datos de la institución

Plantel	 UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO FACULTAD DE CONTADURÍA Y ADMINISTRACIÓN DIVISIÓN SISTEMA UNIVERSIDAD ABIERTA Y EDUCACIÓN A DISTANCIA Modalidad: A Distancia	 Grado o Licenciatura	Licenciatura en Administración
----------------	---	--	--------------------------------

II. Datos del asesor

Nombre	VILLAMIL RODRIGUEZ SILVIA BERENICE	Correo	svillami@fca.unam.mx
---------------	------------------------------------	---------------	----------------------

III. Datos de la asignatura

Nombre	CREACIÓN DE ORGANIZACIONES	Clave	1723	Grupo	8753
Modalidad	Obligatoria	Plan	2012	Fecha de inicio del semestre	04 de febrero de 2025
Horas de asesoría semanal	4	Horario	Lunes: 09:00 - 11:00 hrs Miércoles: 09:00 - 11:00 hrs	Fecha de término del semestre	13 de junio de 2025

IV. Contenido temático

TEMA	HORAS		
	Total	Teoría	Práctica
I. Actitud y cultura emprendedora	8	8	0
II. Generación de la idea de emprendimiento	6	6	0

III. Estudio de mercado	10	10	0
IV. Estudio técnico	12	12	0
V. Estudio administrativo-organizacional	10	10	0
VI. Aspectos legales	6	6	0
VII. Estudio financiero	12	12	0

V. Presentación general del programa

Les doy la más cordial bienvenida a este curso, seré tu asesor en la materia de Creación de organizaciones asistiéndote en tu proceso de aprendizaje y apoyándote en tus dudas o sugiriéndote cómo aprovechar los contenidos en línea. También revisaré el resultado de tus actividades de aprendizaje en tiempo pertinente. Las sesiones de videoconferencia se llevarán a cabo de la siguiente forma:

1. Lunes 17 de febrero de 09:00 a 11:00 hrs, dudas de la unidad 1
2. Lunes 24 de marzo 09:00 a 11:00 hrs, dudas de las unidades 2 y 3.
3. Lunes 21 de abril 09:00 a 11:00 hrs, dudas de las unidades 4 y 5
4. Lunes 5 de mayo 09:00 a 11:00 hrs, dudas de la unidad 6

VI. Forma en que el alumno deberá preparar la asignatura

La comunicación será continua, por lo que cada actividad elaborada contará con una retroalimentación de mi parte a través de los medios disponibles en la plataforma con comentarios directos a sus consultas. Al finalizar la asignatura, el alumno presentará un examen final para el cual se especificará el día y la hora, solo se tiene un intento y al terminar el tiempo establecido para resolverlo se cerrará automáticamente enviando la calificación obtenida. Las actividades se deben realizar de acuerdo a las indicaciones en la plataforma, donde se encontrará la forma en que debe realizarse el envío de cada una de ellas. Dichas en la plataforma tienen valores en puntos con base 10, por lo que se tienen que convertir de acuerdo a la ponderación definida en el presente plan de trabajo Examen Final. Al finalizar el semestre presentarás un examen que contempla todos los temas de la asignatura (programa de la asignatura Plan 2012).

CALENDARIO DE ACTIVIDADES

Fecha de entrega	No. Unidad	No. Actividad	Descripción de la de actividad de acuerdo a la plataforma	Ponderación
------------------	------------	---------------	---	-------------

26 de febrero de 2025	UNIDAD 1: Actitud y cultura emprendedora	Act. de aprendizaje 2	Unidad 1. Actividad 2. Adjuntar archivo. Selecciona una empresa y elabora su organigrama: describe la estructura orgánica de la empresa y relaciona su misión, visión y objetivo general. Recuerda las áreas fundamentales que debes tomar como referencia: a) Producción b) Operaciones c) Mercadotecnia d) Finanzas	10 %
03 de marzo de 2025	UNIDAD 1: Actitud y cultura emprendedora	Cuestionario de reforzamiento	<ol style="list-style-type: none"> 1. ¿Quién es un emprendedor? 2. ¿Qué es emprender? 3. ¿Cuáles son las características generales de un emprendedor? 4. De acuerdo con la razón por la que emprenden, ¿cómo se clasifican los emprendedores? 5. De acuerdo con el tipo de empresa, ¿cómo se clasifican los emprendedores? 6. ¿Qué son las oportunidades emprendedoras o de negocio? 7. ¿Cuáles son las principales fuentes para la generación de oportunidades de negocio? 8. ¿Cuáles son algunas oportunidades de negocio para jóvenes emprendedores? 9. ¿Cuáles son algunas oportunidades de negocio con poca inversión? 10. ¿Cuáles son algunas oportunidades de negocio no rentables en México? 	5 %
10 de marzo de 2025	UNIDAD 2: Generación de la idea de emprendimiento	Act. de aprendizaje 2	Adjuntar archivo. Investiga en Internet o en revistas especializadas (como Mercados & Tendencias; CNN Expansión; Emprendedores, etcétera) sobre tres empresas cuyo modelo de negocio esté basado en las tecnologías de información y comunicación. Determina sus similitudes y diferencias en un cuadro sinóptico o comparativo; incluye una conclusión final. Sube tu actividad a la plataforma.	10 %
19 de marzo de 2025	UNIDAD 2: Generación de la idea de emprendimiento	Cuestionario de reforzamiento	<ol style="list-style-type: none"> 1. ¿Qué entiendes por creatividad en los negocios? 2. ¿Qué es emprendimiento? 3. ¿Qué es una empresa virtual? 4. ¿Cuál es la diferencia entre tecnología suave y tecnología dura? 5. Menciona tres factores clave a considerar al implementar tecnologías en los negocios. 6. ¿En qué consiste la metodología para generar conocida como “c . entrarse en lo absurdo”? 7. ¿Qué entiendes por producto o servicio? 8. Menciona los elementos del diseño de productos. 9. Menciona ideas de emprendimiento . ¿Cuáles son los tres estándares básicos para la selección de productos? 10. ¿Para qué sirve crear el prototipo del producto? 	5 %
26 de marzo de 2025	UNIDAD 3: Estudio de mercado	Act. de aprendizaje 3	Adjuntar archivo. Imagina que vas a lanzar un producto o servicio al mercado. Formula los pasos de la segmentación de mercados de dicho producto o servicio: - Selecciona un mercado o categoría del producto o servicio para su estudio. - Escoge una base o bases para segmentar el mercado. - Selecciona las descripciones de la segmentación. - Perfila y analiza los segmentos de mercado. - Selecciona los mercados meta. - Diseña e implementa las mezclas de mercadotecnia apropiadas.	10 %
07 de abril de 2025	UNIDAD 3: Estudio de mercado	Cuestionario de reforzamiento	<ol style="list-style-type: none"> 1. ¿Qué es el mercado? 2. ¿Qué es el estudio de mercado? 3. ¿Qué es la demanda? 4. Menciona tres condicionantes de la demanda. 5. ¿Qué es la segmentación de mercados y cuál es su función? 6. ¿Qué es un mercado meta? 7. ¿Qué es la investigación de mercado y en qué consiste? 8. ¿Cuál es la función del plan de ventas? 9. ¿Qué es un canal de distribución? 10. ¿Cuáles son los niveles de competidores y en qué consiste cada uno? 	5 %

09 de abril de 2025	UNIDAD 4: Estudio técnico	Act. de aprendizaje 2	Unidad 4. Actividad 2. Adjuntar archivo. Imagina que tienes una empresa y te dedicas a la fabricación y venta de un producto específico (elige el giro de la empresa y tipo de producto): -Describe las actividades a las que se dedica tu empresa y el producto que fabrica y comercializa. - Elabora un estudio técnico sobre el producto que lanzará tu empresa, donde determines costos, materiales, recursos humanos y técnicos a utilizar, así como los proveedores necesarios.	10 %
23 de abril de 2025	UNIDAD 4: Estudio técnico	Cuestionario de reforzamiento	1. ¿Qué es el estudio técnico? 2. ¿Qué elementos integran un estudio técnico? 3. ¿Cuál es la importancia de un manual de procedimientos en la puesta en marcha de nuestras operaciones? 4. ¿Por qué es importante el diseño de la planta? 5. ¿Qué importancia tienen los costos para realizar un proyecto? 6. ¿Qué tipos de distribución existen? 7. ¿Qué papel desempeñan los recursos humanos en el proyecto? 8. ¿Cuál es la relación entre los elementos	5 %
30 de abril de 2025	UNIDAD 5: Estudio administrativo	Cuestionario de reforzamiento	1. Adjuntar archivo. Responde las siguientes preguntas. 1. ¿Cuál es la diferencia entre misión y visión de una organización? 2. ¿Por qué se deben establecer los objetivos organizacionales? 3. ¿Para qué nos sirve el análisis FODA? 4. ¿Cómo podemos obtener una ventaja competitiva? 5. ¿Cuál es el objetivo de desarrollar una estructura organizacional? 6. ¿Qué es una descripción de puestos y qué debe contener? 7. Explica qué es un sueldo y una compensación. 8. Define qué es una política y un procedimiento. 9. ¿Qué es un manual administrativo? 10. ¿Para qué nos sirve un manual de organización, procedimientos y políticas?	5 %
05 de mayo de 2025	UNIDAD 6: Aspectos legales	Act. de aprendizaje 3	Unidad 6. Actividad 3. Adjuntar archivo. Visita la página electrónica del Instituto Mexicano del Seguro Social y llena los formatos. Accede a la sección Patrones / Trámites y formatos para patrones / Pre-alta para inscripción patronal Puedes hacer el llenado de formatos sin enviar la información; es decir, sin darte de alta en el IMSS.	5 %
12 de mayo de 2025	UNIDAD 6: Aspectos legales	Cuestionario de reforzamiento	1. ¿Qué trámites se deben realizar para dar de alta una empresa? 2. ¿Cuáles son las principales leyes mencionadas en esta unidad? 3. ¿Cuál es la principal característica para desarrollar una actividad empresarial como persona física o persona moral? 4. ¿Cuáles son las ventajas de constituirse como persona moral? 5. ¿Cuáles son las desventajas de constituirse como persona física? 6. ¿Cómo se clasifican las contribuciones? 7. ¿Por qué es importante registrarse como patrón ante el IMSS? 8. ¿Cuáles son los impuestos federales? 9. ¿Qué elementos protege el Instituto Mexicano de la Propiedad Industrial? 10. ¿Qué leyes son parte de la responsabilidad social?	5 %
19 de mayo de 2025	UNIDAD 7: Estudio financiero	Act. de aprendizaje 2	2. Unidad 7. Actividad 2. Adjuntar archivo. Una compañía de aviación puede transportar un máximo de 1000 pasajeros mensuales en una de sus rutas. La tarifa es de \$500 por boleto; los costos fijos, de \$260,000 mensuales, y los costos variables ascienden a \$130 por pasajero. a) ¿Cuántos boletos deben venderse mensualmente como mínimo para evitar pérdidas? b) Calcula el número de boletos que deben venderse para obtener una utilidad del 2% de las ventas. Demuestra el resultado. c) ¿Cuál de estas variaciones mejora en mayor proporción el margen de seguridad de la empresa? c.1 Aumentando la tarifa por boleto a \$600 c.2 Disminuyendo los costos variables a \$120 por pasajero c.3 Disminuyendo los costos fijos a \$250,000 NOTA. Para efectos de la solución de los puntos c.1, c.2 y c.3 del ejercicio, considera siempre como punto de partida la situación originalmente planteada	5 %

VII. Sistema de evaluación

FACTORES	DESCRIPCIÓN								
Requisitos	Se deben entregar las actividades el día establecido, de no entregar en tiempo y forma, la calificación irá bajando, por lo que la calificación máxima de cada actividad entregada es de 10 puntos y su valor va disminuyendo un punto por cada día de retraso. El tiempo máximo para entregar una actividad es de 15 días a partir de la fecha de entrega establecida, es decir solo se calificarán las actividades que se entregaron 15 días después de la fecha de entrega. Al finalizar la asignatura, se presentará un examen final, que se promediará con los resultados de las actividades								
Porcentajes	<table> <tr> <td>Act. de aprendizaje</td> <td>50 %</td> </tr> <tr> <td>Cuestionario de reforzamiento</td> <td>30 %</td> </tr> <tr> <td>Examen(es)</td> <td>20 %</td> </tr> <tr> <td>TOTAL</td> <td>100 %</td> </tr> </table>	Act. de aprendizaje	50 %	Cuestionario de reforzamiento	30 %	Examen(es)	20 %	TOTAL	100 %
Act. de aprendizaje	50 %								
Cuestionario de reforzamiento	30 %								
Examen(es)	20 %								
TOTAL	100 %								
<p>La calificación final de la asignatura está en función de la ponderación del asesor, no de la que se visualiza en la plataforma. Es necesario solicitar por correo electrónico la calificación final al asesor.</p>									

VIII. Recursos y estrategias didácticas

Lecturas Obligatorias	(X)
Trabajos de Investigación	(X)
Clases Virtuales (PPT)	(X)
Elaboración de Actividades de Aprendizaje	(X)
Software Específico	(X)
Procesadores de Texto, Hojas de Cálculo y Editores de Presentación	(X)
Plataforma Educativa	(X)
Chat	(X)
Sitios de Internet	(X)
Plan de Trabajo	(X)