

**PROGRAMA EDUCATIVO:  
LICENCIATURA EN ASESOR FINANCIERO  
EN COMPETENCIAS PROFESIONALES**

**PROGRAMA DE ASIGNATURA: PROYECTOS DE EMPRENDIMIENTO SOCIAL**

**CLAVE: E-PES-2**

<b>Propósito de aprendizaje de la Asignatura</b>		El estudiante desarrollará ideas de emprendimiento, a través de modelos de negocios y ecosistemas de crowdfunding para la puesta en marcha de negocios que contribuyan a los sectores productivo y social.			
<b>Competencia a la que contribuye la asignatura</b>		Ofertar productos de crédito y servicios complementarios, con base en un diagnóstico de las necesidades del socio/cliente, en apego a la normativa aplicable, para apoyar proyectos de desarrollo económico y social de la región, el logro de los objetivos y la productividad de la institución e impulsar la calidad de vida de las personas.			
Tipo de competencia	Cuatrimestre	Créditos	Modalidad	Horas por semana	Horas Totales
Específica	5	4.68	Escolarizada	5	75

Unidades de Aprendizaje	Horas del Saber	Horas del Saber Hacer	Horas Totales
	I. Cultura emprendedora	10	20
II. Proyectos de emprendimiento social	15	30	45
<b>Totales</b>	<b>25</b>	<b>50</b>	<b>75</b>

<b>ELABORÓ:</b>	DGUTYP	<b>REVISÓ:</b>	DGUTYP	F-DA-01-PA-LIC-14.1
<b>APROBÓ:</b>	DGUTYP	<b>VIGENTE A PARTIR DE:</b>	SEPTIEMBRE 2024	

Funciones	Capacidades	Criterios de Desempeño
Realizar estudios socioeconómicos que determinen la colocación de productos crediticios y servicios financieros complementarios	Evaluar las necesidades del socio/cliente y capacidad de pago con base en su información financiera y crediticia, un estudio socioeconómico, solvencia moral, características del proyecto y de acuerdo con procedimiento establecido, para determinar la solvencia de pago y viabilidad de otorgamiento.	<p>Elabora un dictamen con el propósito de evaluar a los sujetos de crédito con base en:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Revisión de base de datos de socios</li> <li>- Consulta del buró de crédito del prospecto previa autorización del socio</li> <li>- Estudio socioeconómico</li> <li>- Valida garantías entregadas o descritas</li> <li>- Preanálisis de información financiera y cumplimiento de requisitos del socio</li> <li>- Validación de la información previamente recopilada</li> <li>- Canalización al departamento correspondiente</li> </ul>
	Elaborar programa de colocación con base en la oferta de servicios y productos crediticios para contribuir al bienestar social y al logro de las metas institucionales.	<p>Diseña un programa de ventas para servicios crediticios que contenga:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Descripción de los productos o servicios</li> <li>- Mercado meta</li> <li>- Objetivos y metas</li> <li>- Recursos necesarios (financieros, materiales, humanos y tecnológicos)</li> <li>- Estrategias de venta</li> <li>- Medios de difusión y promoción</li> <li>- Presentación del Plan</li> <li>- Validación del plan</li> </ul>
	Promover productos y servicios crediticios que se adapten a las necesidades del socio para la incorporación de nuevos socios y contribuir al desarrollo social y económico de la región.	<p>Integra portafolio de información de productos y servicios crediticios: folletos, casos de éxito, corridas financieras de ejemplo, catálogo de productos y servicios, videos, medios digitales, entre otros.</p> <p>Realiza la presentación de los productos y servicios crediticios, conforme al plan de ventas establecido exponiendo:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Gama de servicios crediticios</li> <li>- Objetivos</li> <li>- Comparativo con la competencia</li> </ul>

ELABORÓ:	DGUTYP	REVISÓ:	DGUTYP	F-DA-01-PA-LIC-14.1
APROBÓ:	DGUTYP	VIGENTE A PARTIR DE:	SEPTIEMBRE 2024	

		<ul style="list-style-type: none"> <li>- Ventajas (Certificaciones, reconocimiento, SGC)</li> <li>- Persuade utilizando técnicas de mercadotecnia</li> <li>- Presenta casos de éxito</li> <li>- Orienta la elección de crédito acorde a las características y necesidades del socio</li> <li>- Requisitos para la solicitud y otorgación del crédito-</li> <li>- Presentación del Plan</li> <li>- Validación del plan</li> </ul>
	Elaborar programas de colocación con base los productos financieros complementarios para contribuir al logro de las metas institucionales y satisfacer las necesidades del socio/cliente.	<p>Diseña un programa de ventas para servicios complementarios que contenga:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Descripción del portafolio de productos o servicios</li> <li>- Mercado meta (considerando base los socios/clientes cautivos y potenciales)</li> <li>- Objetivos y metas</li> <li>- Recursos necesarios (financieros, materiales, humanos y tecnológicos)</li> <li>- Estrategias de venta</li> <li>- Medios de difusión y promoción</li> <li>- Presentación del Plan</li> <li>- Validación del plan</li> </ul>
	Ofertar productos y servicios financieros complementarios mediante acciones de asesoría financiera para cubrir las necesidades del socio/cliente, la captación de nueva cartera y optimizar sus operaciones financieras y promover la cultura de la prevención y el bienestar.	<p>Integra portafolio de información de productos y servicios complementarios: folletos, casos de éxito, catálogo de productos y servicios, videos, medios digitales, entre otros.</p> <p>Realiza la presentación de los productos y servicios complementarios, conforme al plan de ventas establecido exponiendo:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Gama de servicios y productos complementarios</li> <li>- Objetivos</li> <li>- Comparativo con la competencia</li> <li>- Ventajas (Certificaciones, reconocimiento, SGC)</li> <li>- Persuade utilizando técnicas de mercadotecnia</li> <li>- Presenta casos de éxito</li> </ul>

<b>ELABORÓ:</b>	<b>DGUTYP</b>	<b>REVISÓ:</b>	<b>DGUTYP</b>	<b>F-DA-01-PA-LIC-14.1</b>
<b>APROBÓ:</b>	<b>DGUTYP</b>	<b>VIGENTE A PARTIR DE:</b>	<b>SEPTIEMBRE 2024</b>	

		<ul style="list-style-type: none"> <li>- Orienta la elección del producto o servicio complementario acorde a las características y necesidades del socio/cliente</li> <li>- Requisitos para la solicitud y otorgación del servicio o producto complementario</li> </ul>
--	--	---

<b>ELABORÓ:</b>	<b>DGUTYP</b>	<b>REVISÓ:</b>	<b>DGUTYP</b>	<b>F-DA-01-PA-LIC-14.1</b>
<b>APROBÓ:</b>	<b>DGUTYP</b>	<b>VIGENTE A PARTIR DE:</b>	<b>SEPTIEMBRE 2024</b>	

## UNIDADES DE APRENDIZAJE

Unidad de Aprendizaje	I. Cultura emprendedora					
Propósito esperado	El estudiante generará ideas de emprendimiento para impulsar su potencial creativo y contribuir a la sociedad.					
Tiempo Asignado	Horas del Saber	10	Horas del Saber Hacer	20	Horas Totales	30

Temas	Saber Dimensión Conceptual	Saber Hacer Dimensión Actucional	Ser y Convivir Dimensión Socioafectiva
Fundamentos de emprendimiento.	Definir los conceptos relacionados con el emprendimiento: - Cultura emprendedora - Creatividad e innovación - Modelos de negocios - Imagen de la empresa - Espíritu emprendedor Explicar el perfil del emprendedor Describir los tipos de emprendedores y sus características: - Intrapreneur - Entrepreneur - Empresario - Inversionista - Especialista - Persuasivo - Intuitivo - Oportunista - Vocacional. Identificar las capacidades del espíritu emprendedor:	Determinar los tipos de emprendedores	Respetar las diversas perspectivas y contribuciones de los miembros del equipo, promoviendo la colaboración y la inclusión para lograr objetivos comunes.

ELABORÓ:	DGUTYP	REVISÓ:	DGUTYP	F-DA-01-PA-LIC-14.1
APROBÓ:	DGUTYP	VIGENTE A PARTIR DE:	SEPTIEMBRE 2024	

	- Genéricas - Específicas		
El ciclo del emprendimiento	Describir las fases del ciclo del emprendimiento: - Idea o iniciativa de negocio - El plan de negocios - Financiamiento - Constitución legal - Creación y monitorización - Consolidación del mercado	Generar ideas de emprendimiento.	

Proceso Enseñanza-Aprendizaje			
Métodos y técnicas de enseñanza	Medios y materiales didácticos	Espacio Formativo	
		Aula	X
Aprendizajes Cooperativo/colaborativo. Aprendizaje in situ. Lectura asistida Realización de trabajos de investigación Discusión en grupo	Equipo de cómputo Proyector Material audiovisual Pintarrón Impresos Herramientas y plataformas digitales.	Laboratorio / Taller	
		Empresa	

Proceso de Evaluación		
Resultado de Aprendizaje	Evidencia de Aprendizaje	Instrumentos de evaluación
El estudiante será capaz de definir los conceptos relacionados con el emprendimiento, así como será capaz de explicar el perfil emprendedor de un socio, describiendo el tipo de emprendedor y las características que lo describen, asimismo podrá identificar las capacidades del espíritu emprendedor.	A partir de una necesidad detectada en la sociedad, elaborar una propuesta de emprendimiento que contenga:  - Idea innovadora - Tipo de emprendedor requerido - Perfil del emprendedor - Capacidades del emprendedor - Conclusiones	Caso práctico Rúbrica Lista de cotejo

ELABORÓ:	DGUTYP	REVISÓ:	DGUTYP	F-DA-01-PA-LIC-14.1
APROBÓ:	DGUTYP	VIGENTE A PARTIR DE:	SEPTIEMBRE 2024	

Unidad de Aprendizaje	II. Proyectos de emprendimiento social					
Propósito esperado	El estudiante evaluará ideas de emprendimiento social y las opciones de financiamiento, para contribuir en la atención de necesidades sociales.					
Tiempo Asignado	Horas del Saber	15	Horas del Saber Hacer	30	Horas Totales	45

Temas	Saber Dimensión Conceptual	Saber Hacer Dimensión Actuacional	Ser y Convivir Dimensión Socioafectiva
Fundamentos de proyectos de emprendimiento social	<p>Reconocer los conceptos generales: economía social y sus características, Explicar los conceptos de emprendimiento social y su importancia</p> <p>Diferenciar los tipos de emprendimiento social:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Emprendimiento Profesional.</li> <li>-Emprendimiento de concienciación.</li> <li>-Emprendimiento social que nace de un privado.</li> <li>-Emprendimiento dependiente de un modelo corporativo.</li> </ul> <p>Describir los beneficios del sector social de la economía.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>-Emprendimiento cooperativo ( SOCAP)</li> </ul>	<p>Determinar los tipos de emprendimiento social requeridos para atender una situación dada.</p>	<p>Respetar las opiniones y valores diversos, creando un entorno donde todas las ideas sean valoradas y consideradas durante el análisis del perfil del consumidor</p>
Modelos de emprendimiento	<p>Describir las metodologías de los modelos de emprendimiento:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Diseño centrado en las personas</li> <li>- Canvas</li> </ul>	<p>Planificar ideas de emprendimiento</p>	

ELABORÓ:	DGUTYP	REVISÓ:	DGUTYP	F-DA-01-PA-LIC-14.1
APROBÓ:	DGUTYP	VIGENTE A PARTIR DE:	SEPTIEMBRE 2024	

	- Lean Start-Ups		
Ecosistemas de crowdfunding	<p>Definir el concepto de crowdfunding o financiación colectiva</p> <p>Identificar los modelos de crowdfunding:  - basado en el capital  - basado en créditos</p> <p>Describir las fases del crowdfunding:  - prelanzamiento  - experimentación  - lanzamiento / crecimiento temprano  - escalamiento / hibridación</p> <p>Explicar los sectores del ecosistema de crowdfunding:  - plataformas de crowdfunding y mercados secundarios  - confianza y herramientas de transparencia  - servicios analíticos y de datos  - transferencia de dinero  - oportunidades de espacio en blanco.</p>	<p>Planificar ideas de emprendimiento</p> <p>Seleccionar ecosistemas de crowdfunding acordes a las ideas de emprendimiento.</p>	

Proceso Enseñanza-Aprendizaje			
Métodos y técnicas de enseñanza	Medios y materiales didácticos	Espacio Formativo	
		Aula	X

ELABORÓ:	DGUTYP	REVISÓ:	DGUTYP	F-DA-01-PA-LIC-14.1
APROBÓ:	DGUTYP	VIGENTE A PARTIR DE:	SEPTIEMBRE 2024	

Análisis de casos Equipos colaborativos Práctica en empresa Simulación	Equipo de cómputo Proyector Material audiovisual Pintarrón Impresos	Laboratorio / Taller	
		Empresa	

Proceso de Evaluación		
Resultado de Aprendizaje	Evidencia de Aprendizaje	Instrumentos de evaluación
<p>El estudiante será capaz de reconocer los conceptos generales de economía social, emprendimiento social y tipos de emprendimiento social.</p> <p>Describirá las metodologías de los diferentes modelos de emprendimiento.</p> <p>Planificará ideas de emprendimientos social mediante la implementación del modelo crowdfunding o financiación colectiva, y desarrollara cada una de las etapas descritas en la metodología para el desarrollo de un emprendimiento social.</p>	<p>A partir de una idea de emprendimiento social, elaborará un proyecto que contenga:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>-Tipo de emprendimiento social</li> <li>- Modelo de emprendimiento aplicable y su justificación</li> <li>- Planificación de la idea.</li> <li>- Evaluación de los ecosistemas de crowdfunding.</li> <li>- Selección del ecosistema de crowdfunding.</li> </ul>	<p>Estudios de caso Ejercicio práctico Lista de cotejo</p>

Perfil idóneo del docente		
Formación académica	Formación Pedagógica	Experiencia Profesional
Licenciatura, maestría y/o doctorado en: Administración de Proyectos, Industrial, Finanzas y a fines a las áreas Económico-administrativas	<p>Cursos o diplomados en docencia universitaria.</p> <p>Experiencia en la tutoría de estudiantes universitarios.</p> <p>Habilidades sólidas de comunicación oral y escrita.</p>	<p>Experiencia en la elaboración de proyectos o emprendimientos (mínimo 1 año)</p> <p>Experiencia docente en Universidades (mínimo 2 años)</p> <p>Experiencia profesional en el sector de finanzas y desarrollo de emprendimientos (mínimo 1 año)</p>

Referencias bibliográficas					
Autor	Año	Título del documento	Lugar de publicación	Editorial	ISBN

<b>ELABORÓ:</b>	<b>DGUTYP</b>	<b>REVISÓ:</b>	<b>DGUTYP</b>	<b>F-DA-01-PA-LIC-14.1</b>
<b>APROBÓ:</b>	<b>DGUTYP</b>	<b>VIGENTE A PARTIR DE:</b>	<b>SEPTIEMBRE 2024</b>	

Business Week	2009	Casos de Éxito de Emprendedores: Cómo los pensadores más dinámicos del mundo alcanzan la cima México,	D.F. México	Mc Graw Hill Educación	978-0-07-148632-3
Gobierno del Estado de Jalisco	2011	Manual del Emprendedor	Guadalajara, Jalisco México		968-832-578-3
Amaru Maximiano, Antonio César	2008	Administración para emprendedores	México, D.F. México	Pearson Educación de México	978-970-26-1130-1

Referencias digitales			
Autor	Fecha de recuperación	Título del documento	Vínculo
Gobierno del Estado de Jalisco	2011	Manual del Emprendedor	<a href="http://www.ciudadguzman.gob.mx/Documentos/Paginas/ManualEmprendedor2011.pdf">http://www.ciudadguzman.gob.mx/Documentos/Paginas/ManualEmprendedor2011.pdf</a>
Crowdfunding México	2016	Las mejores prácticas internacionales para el desarrollo de los ecosistemas de Crowdfunding	<a href="http://www.crowdfundingmexico.mx/uploads/8/7/7/2/87720184/las_mejores_pr%C3%81cticas_internacionales_para_desarrollar_los_ecosistemas_de_crowdfunding.pdf">http://www.crowdfundingmexico.mx/uploads/8/7/7/2/87720184/las_mejores_pr%C3%81cticas_internacionales_para_desarrollar_los_ecosistemas_de_crowdfunding.pdf</a>
Asociación de Emprendedores de Chile	2014	Manual del Emprendedor Santiago Chile ASECH	<a href="https://www.asech.cl/wp-content/uploads/2015/02/Manual-del-Emprendedor-WEB-SI.pdf">https://www.asech.cl/wp-content/uploads/2015/02/Manual-del-Emprendedor-WEB-SI.pdf</a>

<b>ELABORÓ:</b>	<b>DGUTYP</b>	<b>REVISÓ:</b>	<b>DGUTYP</b>	<b>F-DA-01-PA-LIC-14.1</b>
<b>APROBÓ:</b>	<b>DGUTYP</b>	<b>VIGENTE A PARTIR DE:</b>	<b>SEPTIEMBRE 2024</b>	