



**UNIVERSIDAD AUTONOMA DE CAMPECHE**  
**HOJA TECNICA DE INTEGRACION DEL SEGUNDO PARCIAL PARA PROGRAMAS DE LICENCIATURA**

NOMBRE DE LA FACULTAD O ESCUELA:	FACULTAD DE CONTADURÍA Y ADMINISTRACIÓN
PROGRAMA EDUCATIVO:	
NOMBRE DEL PROFESOR:	
UNIDAD DE APRENDIZAJE:	TALLER DE EMPRENDEDORES
SEMESTRE QUE SE IMPARTE	
PONDERACIÓN GLOBAL ESTABLECIDA DEL SEGUNDO PARCIAL	100% Artículo 57. Documento único: Redacción y entrega del perfil de negocios.

Subcompetencias: Temas del segundo parcial	Resumen de las actividades académicas a realizar	Instrumento o Evidencia de Evaluación	Ponderación individual subcompetencia y por tema	Total de la ponderación por subcompetencia (Siempre debe dar el 100%)	Ponderación establecida por subcompetencia de acuerdo al PUA (se mantiene el porcentaje original)			
<b>1. ANÁLISIS DE MERCADO</b>	1.1 Datos de la empresa	Entrega de avance	10%	100%	20%			
	1.2 Descripción de la idea de negocio	Entrega de avance	15%					
	1.2.1 Justificación							
	1.2.2 Descripción del producto o servicio a ofrecer							
	1.3 Visión o tamaño del negocio seleccionado	Entrega de avance	20%					
	1.3.1 Producción y/o número de clientes por atender							
	1.4 Mercado	Entrega de avance	30%					
	1.4.1 Análisis de la demanda							
	1.4.2 Análisis de la oferta							
	1.5 Estrategias de mercadotecnia	Entrega de avance	25%					
	1.5.1 Precio							
	1.5.2 Distribución y comercialización							
	<b>TOTAL</b>							
	<b>2. ESTUDIO TÉCNICO</b>	2.1 Localización y distribución de la planta (empresa)	Entrega de avance			20%	100%	20%
		2.1.1 Mapa de ubicación						
2.1.2 Croquis de distribución del interior de la empresa								
2.2 Procesos de producción		Entrega de avance	20%					
2.2.1 Descripción de los procesos de								
2.3 Tecnología, equipamiento y capacidad instalada		Entrega de avance	20%					
2.3.1 Determinación de la maquinaria, equipos y espacios requeridos								
2.3.2 Descripción y cálculo de la capacidad								
2.4 Materias primas y proveedores		Entrega de avance	20%					
2.4.1 Descripción de las materias primas								
2.4.2 Lista de proveedores								
2.5 Prototipo, esquemas o imagen del bien o servicio		Entrega de avance	20%					
2.5.1 Esquema, prototipo, imagen digital o maqueta del bien o servicio								
2.5.2 Diagrama descriptivo del producto								
<b>TOTAL</b>								
<b>3 ESTUDIO ADMINISTRATIVO</b>	3.1 Constitución / Tipo de empresa	Entrega de avance	20%	100%	20%			
	3.1.1 Descripción de la constitución de la							
	3.2 Organización	Entrega de avance	40%					
	3.2.1 Organigrama							
	3.3 Personal	Entrega de avance	40%					
	3.3.1 Listado del personal, descripción de características y capacitación requerida							
	3.3.2 Monto de los salarios							
<b>TOTAL</b>								
<b>4. ESTUDIO FINANCIERO</b>	4.1 Plan de Inversión	Entrega de avance	60%	100%	20%			
	4.1.1 Listado de los equipos requeridos inicialmente y su precio							
	4.1.2 Listado de los gastos iniciales requeridos y su costo							
	4.1.3 Listado de los pagos requeridos para abrir el negocio							
	4.2 Esquema de Financiamiento seleccionado	Entrega de avance	30%					
	4.2.1 Descripción del esquema de							
	4.3 Reportes de proyección financiera	Entrega de avance	10%					
	4.3.1 Impresión de los reportes financieros (simulador de negocios)							
	<b>TOTAL</b>							
	<b>5. EVALUACIÓN DEL PROYECTO</b>	2.1 Presentar el valor de TIR	Entrega final del trabajo			100%	100%	20%
	<b>TOTAL</b>						100%	
		SUMA DE LA SUBCOMPETENCIA DE LA UA.						100%