

1. Datos Generales de la asignatura

Nombre de la asignatura:	TALLER DE FORMACION EMPRESARIAL
Clave de la asignatura:	DIH-1703
SATCA¹:	1-3-4
Carrera:	Arquitectura.

2. Presentación

Caracterización de la asignatura

La materia de Taller de Formación Empresarial tiene como objetivo terminal capacitar al alumno en la presentación integral de un proyecto arquitectónico, con alto profesionalismo y calidad, aplicando para ello las Tecnologías de información y comunicación. El éxito de la Arquitectura requiere del pleno convencimiento del inversionista, de la adecuada interpretación del ejecutor, y de la decidida participación del usuario comprador. Para llevar a cabo estas estrategias, el arquitecto deberá estar especializado en la presentación de sus proyectos, utilizando los materiales, técnicas y equipos más adecuados, en la representación de las ideas, a través de la representación gráfica bidimensional y los modelos volumétricos, que permitan a todos ellos visualizar la anticipación de la realidad arquitectónica.

Actualmente, en la realidad de la vida profesional del arquitecto en el nuevo milenio, se presentan situaciones de alta competitividad, por lo que la presentación de proyectos con alta calidad, desde sketch, croquis y bocetos, hasta la presentación virtual, resulta fundamental para la materialización de los mismos y para el convencimiento del cliente. Una de las vertientes importantes de su futura práctica profesional, demanda el dominio de las técnicas y equipos de representación arquitectónica más adecuados, para responder en tiempo y forma a dichas exigencias.

Intención didáctica

En la primera unidad, el alumno presentará la exposición formal de los objetivos del proyecto a desarrollar, con el enfoque de un análisis financiero preliminar, tomando en cuenta todos los elementos de inversión que intervienen en el proyecto ejecutivo. Dicha presentación deberá reunir los elementos de costos y conceptos que intervienen en la inversión, así como la corrida financiera que le permita explicar de manera oral y gráfica los alcances de la inversión. Presentarla de tal manera que pueda dar al cliente una visión general de las ventajas del proyecto como un propósito de inversión, para lo cual tendrá que considerar los siguientes elementos: Ventaja del proyecto, costo de la inversión congruente al tipo de proyecto y expectativas del cliente.

En la segunda unidad de aprendizaje, el alumno analizará el mercado inmobiliario, para la obtención de los precios de venta de las unidades vendibles del proyecto. Con el uso de las tablas de valores e indivisos que determinaran la conveniencia de asignar recursos a una determinada alternativa de inversión, aplicando análisis de la rentabilidad en el proyecto arquitectónico ya realizado previamente de manera individual o por equipo.

En la tercera unidad de aprendizaje, el alumno presentará de una manera oral y gráfica, el proyecto urbano-arquitectónico, auxiliándose con las técnicas y herramientas

¹ Sistema de Asignación y Transferencia de Créditos Académicos

necesarias para una presentación profesional del proyecto.

Para el desarrollo de la asignatura el facilitador guiará los temas del programa. Organizará equipos de trabajo para la exposición de los temas que refuercen el aprendizaje, mediante herramientas, y recursos gráficos, que permitan la explicación del proyecto ante un grupo de inversionistas.

3. Participantes en el diseño y seguimiento curricular del programa

Lugar y fecha de elaboración o revisión	Participantes	Observaciones
Instituto Tecnológico de Acapulco, del mes de noviembre del 2015 al mes de junio del 2016	Mtro. Rubén Rafael Márquez Hernández Mtro. Gerardo Ortiz Jiménez	Seguimiento curricular para la integración de la especialidad ARQE-DIS-2016-01.

4. Competencia(s) a desarrollar

Competencia(s) específica(s) de la asignatura
Desarrollo de la capacidad para proporcionar los elementos suficientes para estructurar un proyecto de inversión, con características financieras en el ámbito inmobiliario y social. Desarrollo de la habilidad para la presentación y defensa de los trabajos científicos del área de arquitectura. Capacidad para el desarrollo de un producto final que integre los conocimientos adquiridos en su formación profesional dirigidos a un tema específico de la línea de investigación de planificación urbana arquitectónica sustentable como proyecto de Tesis ó investigación. Competencias genéricas: Competencias instrumentales Capacidad de análisis y síntesis Capacidad de organizar y planificar Habilidades de gestión de información (habilidad para buscar y analizar información proveniente de fuentes diversas) Competencias interpersonales Trabajo en equipo Comportamiento ético Comunicación interpersonal Capacidad de trabajar en equipo interdisciplinario Competencias sistémicas Capacidad de aplicar los conocimientos en la práctica Habilidades de investigación Capacidad de generar nuevas ideas (creatividad) Capacidad de diseñar y gestionar proyectos

5. Competencias previas

Conocimientos de la metodología de investigación.

Capacidades de recolectar información en el entorno inmobiliario del proyecto.
 Conocimientos de la integración de Plan de negocios
 Conocimiento de materiales y procedimientos constructivos.
 Software aplicado al diseño.
 Identificación y pre dimensionamiento de elementos estructurales.
 Desarrollo del respeto, la honestidad, del liderazgo y el trabajo en equipo.
 Presentación personal con vestimenta apropiada, para la calidad de la presentación
 Cumplir en tiempo y forma con los requerimientos de la presentación

6. Temario

No.	Temas	Subtemas
1.	Análisis Financiero Preliminar	1.1 Costos del Terreno <ul style="list-style-type: none"> 1.1.1.1 Costo de adquisición 1.1.1.2 Costos de escrituración 1.1.1.3 Costos de mantenimiento 1.2 Costo del Proyecto <ul style="list-style-type: none"> 1.2.1.1 Costo por honorarios <ul style="list-style-type: none"> - Diseño arquitectónico - Ingenierías 1.2.1.2 Costo de permisos <ul style="list-style-type: none"> - Alineamiento y Número oficial - Impacto ambiental - Licencia de construcción 1.2.1.3 Costo de Estudios <ul style="list-style-type: none"> - Impacto ambiental y/o urbano - Mecánica de Suelos - Levantamiento topográfico 1.2.1.4 Costos Régimen de condominio <ul style="list-style-type: none"> - Gastos notariales - Cuentas prediales - Cuentas de agua y drenaje - Gestoría 1.2.1.5 Costos D.R.O. y corresponsables 1.2.1.6 Costos Gestoría y trámites 1.2.1.7 Costo de factibilidad <ul style="list-style-type: none"> - CFE - Comisión del Agua 1.3 Costo de construcción Paramétrico <ul style="list-style-type: none"> 1.3.1.1 Costos preliminares <ul style="list-style-type: none"> - Demoliciones - Despalme - Disposición de residuos 1.3.1.2 Costo de construcción 1.3.2 Costo de mantenimiento (durante la venta del inmueble) 1.3.3 Costos de protección civil <ul style="list-style-type: none"> - Seguridad - Higiene

		<p>1.3.4 Fianzas y seguros por daños a terceros</p> <p>1.3.5 Costos de Ventas</p> <ul style="list-style-type: none"> - Comisiones - Publicidad
2.	Evaluación Financiera	<p>2.1 Estudio de mercado</p> <ul style="list-style-type: none"> 2.1.1 Estudio Regional del caso 2.1.2 Valores inmobiliarios 2.1.3 Tabla de valores 2.1.4 Tabla de indivisos 2.1.5 Valores de mercado para cálculo de indivisos <p>2.2 Estudio Financiero</p> <ul style="list-style-type: none"> 2.2.1 Inversión del proyecto 2.2.2 Financiamiento y/o asignación de recursos 2.2.3 Análisis de rentabilidad <ul style="list-style-type: none"> 2.2.3.1 Punto de equilibrio 2.2.3.2 Valor actual neto (VAN) 2.2.3.3 Tasa interna de retorno (TIR) 2.2.3.4 Periodo de recuperación de la Inversión (PRI)
3.	Presentación de Proyectos Ejecutivos	<p>3.1 Planeación de la presentación</p> <ul style="list-style-type: none"> 3.1.1 El escenario <ul style="list-style-type: none"> 3.1.1.1 Abierto, cerrado 3.1.2 Preparación de la presentación <ul style="list-style-type: none"> 3.1.2.1 Presentación previa / corrección 3.1.2.2 Bidimensional 3.1.2.3 Tridimensional 3.1.2.4 Exposición verbal, de audio ó video 3.1.3 Presentación formal del (los) exponente(s) <ul style="list-style-type: none"> 3.1.3.1 Vestimenta 3.1.3.2 Movimientos y expresión corporal 3.1.3.3 Expresión verbal 3.1.3.4 Coordinación del trabajo en equipo 3.1.4 Tiempo de la presentación <ul style="list-style-type: none"> 3.1.4.1. Limitado, abierto 3.1.5 Fin de la presentación <ul style="list-style-type: none"> 3.1.5.1 Conclusiones 3.1.5.2 Autocrítica 3.1.5.3 Motivación al cliente, mercadotecnia 3.1.6 Sesión de preguntas y respuestas <ul style="list-style-type: none"> 3.1.6.1 Respuestas breves y precisas 3.1.6.2 Conocimiento de respuestas técnicas y complejas

7. Actividades de aprendizaje de los temas

1.- Análisis Financiero Preliminar

Competencias	Actividades de aprendizaje
<p>Específica(s): Específicas: Describir claramente cada una de las definiciones o conceptos que conforman la unidad, aplicadas a un proyecto seleccionado previamente., con la finalidad de familiarizarse o dominar estos conceptos, para aplicarlos a las siguientes unidades de aprendizaje</p> <p>Genéricas:</p> <p>Instrumentales Capacidad de investigaciones en temas y casos afines Consultas de lecturas complementarias de los temas propuestos investigación documental.</p> <p>Interpersonales Analizar las trayectorias o biografías de personajes y líderes famosos Programar visitas a empresas constructoras y despachos de arquitectos para conocer y complementar los conocimientos requeridos. Discusión en dinámicas de grupo, planteando situaciones de modelos de negocios</p> <p>Sistémicas Análisis de casos prácticos para proponer escenarios .Considerar la posibilidad de relacionar los contenidos de esta materia con la residencia profesional Implementar la técnica de dramatización para ejemplificar al líder Asistir a eventos académicos como congresos, seminarios, conferencias, simposium, afines al caso.</p>	<ul style="list-style-type: none"> * Investigar las definiciones de los conceptos de la unidad, que sean congruentes con el tema a exponer * Proponer las cualidades de la empresa o despacho, el giro de trabajo, su capital y su capacidad * Proponer al equipo de trabajo, definiendo en cada uno de ellos, sus responsabilidades o actividades en un medio profesional. *Ensayo o práctica de la aplicación de los conceptos del plan de negocios a un proyecto cualquiera. *Estudio de casos de éxito de formación empresarial. *Invitar a miembros destacados del medio empresarial y líderes de la comunidad para dar pláticas de su experiencia profesional, a psicólogos que tengan relación con el trabajo empresarial

2.- Evaluación Financiera

Competencias	Actividades de aprendizaje
<p>Específica(s):</p> <p>Genéricas:</p> <p>Instrumentales.- Capacidad de análisis y síntesis Capacidad de organizar y planificar</p>	<p>Apoyar a la toma de decisiones mediante la determinación de la conveniencia o inconveniencia de asignar recursos a una determinada alternativa de inversión en los proyectos de construcción,</p>

<p>Conocimientos generales básicos Conocimientos avanzados de la carrera Comunicación oral y escrita en su propia lengua Habilidades avanzadas de manejo de la computadora Habilidades de gestión de información (habilidad para buscar y analizar información proveniente de fuentes diversas) Solución de problemas Toma de decisiones Interpersonales. - Capacidad crítica y autocrítica Trabajo en equipo Habilidades interpersonales Capacidad de trabajar en equipo interdisciplinario Capacidad de comunicarse con profesionales de otras Genéricas:</p>	<p>rehabilitación y mercado inmobiliario de las Empresas Constructoras.</p>
3.- Presentación de Proyectos Ejecutivos	
Competencias	Actividades de aprendizaje
<p>Específica(s): Genéricas: Instrumentales. - Capacidad de análisis y síntesis Capacidad de organizar y planificar Conocimientos avanzados de la carrera Comunicación oral y escrita en su propia lengua Dominar las TIC's Habilidades de gestión de información (habilidad para buscar y analizar información proveniente de fuentes diversas) Solución de problemas Toma de decisiones Interpersonales. - Capacidad crítica y autocrítica Trabajo en equipo Habilidades interpersonales Capacidad de trabajar en equipo interdisciplinario Capacidad de comunicarse con profesionales de otras áreas Habilidad para trabajar en un ambiente laboral</p>	<ul style="list-style-type: none"> * Presentar de una manera protocolaria, cualquier proyecto urbano o arquitectónico, aplicando la calidad profesional exigida en la venta del proyecto, auxiliándose de las técnicas y herramientas computacionales de la expresión gráfica y plástica. * Elaborar propuestas y trabajos de diseño susceptibles de ser revisados * Visitas a proyectos y obras construidas o en ejecución. * Elección del proyecto ejecutivo * Presentación preliminar del proyecto al facilitador (Predefensa) * Presentación final del proyecto al cliente, siguiendo el

<p>Compromiso ético</p> <p>Sistémicas. -</p> <p>Capacidad de aplicar los conocimientos en la práctica</p> <p>Habilidades de investigación profesional</p> <p>Capacidad de adaptarse a nuevas situaciones</p> <p>Capacidad de generar nuevas ideas (creatividad) Liderazgo</p> <p>Habilidad para trabajar en forma autónoma</p> <p>Capacidad para diseñar y gestionar proyectos</p> <p>Iniciativa y espíritu emprendedor.</p>	
---	--

8. Práctica(s)

En la unidad 1, se realizará un ensayo de la exposición de los conceptos que conforman el plan de negocios, aplicados a un proyecto seleccionado por el equipo ó propuesto por el facilitador.

En la unidad 2, se realizarán casos prácticos para determinar los proyectos factibles de inversión, así como su impacto para la empresa e inversionistas; así como programará las etapas del proyecto en casos determinados previamente para dar como resultado los factores críticos para el éxito de un proyecto.

En la unidad 3, se realizará una práctica, tipo defensa, en donde el facilitador detecte las debilidades del proyecto y de la exposición. Solicite al equipo la mejora en esa área de oportunidad y con éstas observaciones el equipo expondrá su presentación final a un cliente invitado, cuyo objetivo académico será buscar utilidad y ganancia, por medio de la inversión de su capital.

9. Proyecto de asignatura

La competencia de la asignatura es que el alumno por medio de un proyecto arquitectónico demuestre que con la exposición del proyecto, se pueda vender la idea al cliente para construirlo y formar el negocio , considerando las siguientes fases:

- **Fundamentación:** marco referencial (teórico, conceptual, contextual, legal) en el cual se fundamenta el proyecto de acuerdo con un diagnóstico realizado, mismo que permite a los estudiantes lograr la comprensión de la realidad o situación objeto de estudio para definir un proceso de intervención o hacer el diseño de un modelo.
- **Planeación:** con base en el diagnóstico en esta fase se realiza el diseño del proyecto por parte de los estudiantes con asesoría del docente; implica planificar un proceso: de intervención empresarial, social o comunitaria, el diseño de un modelo, entre otros, según el tipo de proyecto, las actividades a realizar los recursos requeridos y el cronograma de trabajo.
- **Ejecución:** consiste en el desarrollo de la planeación del proyecto realizada por parte de los estudiantes con asesoría del docente, es decir en la intervención (social,

empresarial), o construcción del modelo propuesto según el tipo de proyecto, es la fase de mayor duración que implica el desempeño de las competencias genéricas y específicas a desarrollar.

- **Evaluación:** es la fase final que aplica un juicio de valor en el contexto laboral-profesión, social e investigativo, ésta se debe realizar a través del reconocimiento de logros y aspectos a mejorar se estará promoviendo el concepto de “evaluación para la mejora continua”, la meta-cognición, el desarrollo del pensamiento crítico y reflexivo en los estudiantes.

10. Evaluación por competencias

Evaluación formativa:

Unidad 1.- Cada uno de los equipos, investigará los subtemas y los aplicarán a cualquier proyecto, haciendo una defensa del proyecto, aceptando la crítica positiva de los demás equipos, para el mejoramiento de la exposición. El facilitador evaluará a cada equipo con la rúbrica presentada al inicio del curso.

Unidad 2.- Cada equipo realizará la evaluación de un proyecto ejecutivo realizado por los mismos, con el fin de determinar la factibilidad de inversión para llevar a cabo su realización.

Unidad 3.- Cada equipo presentará su proyecto ejecutivo y el facilitador evaluará las actividades de cada uno de los miembros del equipo, en función de la rúbrica.

11. Fuentes de información

- 1.- Artículo sobre los planes de negocios como herramientas de planificación para las nuevas empresas. [www.cynertiaconsulting.com/pdf/planes de negocios](http://www.cynertiaconsulting.com/pdf/planes%20de%20negocios)
- 2.- Blank, Steve. Diferencia entre plan de negocio y modelo de negocio
- 3.- Restrepo Barrera, Santiago. Modeló me negocio, Business life model, Bogotá 2012
4. - Sapag Chain, Nassir; Sapag Chain, Reinaldo. Preparación y Evaluación de Proyectos. Edit. Mc Graw Hill.
- 5.- Mc Cormack, Mark. Lo que no te enseñan en la facultad de negocios de Harvard Ed. Lasser Press, Mexicana.
8. Covey, R. Stephen. Los siete hábitos de la gente altamente efectiva. Ed. Paidos, México, 1995
10. Bennis, Warren. Como llegar a ser líder. Ed. Norma