



Programa de la Unidad de Aprendizaje

Nombre de la Unidad de Aprendizaje										
Desarrollo de Emprendedores										
Nivel en que se ubica la unidad de aprendizaje			Clave							
Superior			I5113							
Prerrequisitos	Tipo de Unidad de Aprendizaje		Carga Horaria	Créditos						
Administración I	<input type="checkbox"/> Curso C	<input type="checkbox"/> Práctica P	<table border="1"> <thead> <tr> <th>Teoría:</th> <th>Práctica:</th> <th>Total:</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td style="text-align: center;">40</td> <td style="text-align: center;">40</td> <td style="text-align: center;">80</td> </tr> </tbody> </table>	Teoría:	Práctica:	Total:	40	40	80	8
Teoría:	Práctica:	Total:								
40	40	80								
Correquisitos	<input checked="" type="checkbox"/> Curso-Taller CT	<input type="checkbox"/> Seminario S								
	<input type="checkbox"/> Laboratorio L	<input type="checkbox"/> Clínica N								
	<input type="checkbox"/> Curso-Laboratorio CL	<input type="checkbox"/> Taller T <input type="checkbox"/> Módulo M								
Área de Formación	División		Departamento	Academia						
Especializante Obligatoria	Ciencias Económico Administrativas		Negocios	Administración Estratégica						
Presentación										
<p>Esta unidad de aprendizaje es un curso- taller integrador de conocimientos adquiridos, en unidades precedentes, que permite desarrollar en el alumno el espíritu emprendedor planteado en el perfil de egreso de la carrera propiciando la generación de ideas de negocios .</p>										
Vinculación con otras Unidades de Aprendizaje										
<p>La unidad de aprendizaje Desarrollo de Emprendedores se vincula primordialmente con Administración I y II, Administración Estratégica, Mercadotecnia, investigación de mercados y administración de pymes.</p>										
Impacto de la Unidad de Aprendizaje en el perfil de egreso										
<p>La unidad de aprendizaje abona al perfil de egreso de los alumnos de las diferentes licenciaturas del área económico administrativa, al promover el espíritu emprendedor así como innovar en los procesos organizacionales y la generación de nuevas oportunidades de negocios.</p>										

Ámbito de Aplicación Profesional

En el ámbito laboral, las competencias desarrolladas podrán ser aplicadas para la generación de nuevas empresas de bienes o servicios, o mejorar las ya existentes a través del desarrollo de negocios sustentables.

Competencia Genérica

Planea e integra conocimientos e ideas para la generación de nuevas propuestas de negocio.

Competencias Específicas

Genera ideas de nuevos productos o servicios.
Planifica y toma decisiones.

Objetivo de Aprendizaje

Organiza las ideas de nuevos productos o servicios a través del diseño o formulación de un modelo o plan de negocio.

Campos Formativos

Saber Conocer (Saberes teóricos y procedimentales):

Conoce el Proceso Administrativo
Conoce las áreas funcionales en la administración
Conoce la clasificación de las empresas
Conoce los fundamentos de la mercadotecnia
Conoce los principios de la contabilidad

Saber Hacer (Saberes prácticos, habilidades):

Generar ideas de nuevos productos
Diseña el plan o modelo de negocio

Saber ser

Innovador
Creativo
Tener iniciativa
Capacidad de comunicación
Liderazgo

Saber convivir (Actitudes, disposición, valores):

Disposición para el Trabajo en equipo

Sensibilidad a las necesidades de otros

Respeto

Disciplina

Compromiso

Desglose de Unidades de Competencia

Unidad de Competencia	Horas
1. Unidad de Competencia 1: Habilidades emprendedoras 1.1. Características de las personas emprendedoras 1.2. Habilidades a desarrollar del individuo como emprendedor	8
2. Unidad de Competencia 2: Generación de ideas de negocios 2.1. Innovación y creatividad 2.2. Fundamentos de la propiedad intelectual (Marcas y patentes, Procedimientos de registro de la propiedad intelectual, La defensa de la propiedad intelectual, Contratos de protección)	12
3. Unidad de Competencia 3: Plan o Modelo de negocio 3.1. Concepto del plan de negocio y/o Modelo de negocio, características y ventajas de su elaboración	4
4. Unidad de Competencia 4: Formulación del Plan y/o Modelo de negocio 4.1. Definición del proyecto 4.2. Dimensión comercial del proyecto 4.3. Dimensión administrativa del proyecto 4.4. Dimensión financiera del proyecto 4.5. Presentación del proyecto en Expo INTERCREA	56

Metodología de trabajo

Unidad de Competencia 1:

Tema 1.1

Método 1.1.1 Exposición.

Estrategia 1.1.1.1 Identificar y explicar las características de las personas emprendedoras.

Tema 1.2

Método 1.2.1 Resolución de test

Estrategia 1.2.1.1 Identifica y compara las características de las personas emprendedoras respecto de sí mismo

Unidad de Competencia 2:

Tema 2.1

Método 2.1.1 Debate

Estrategia: 2.1.1.1 Identificar y explicar las diferencias entre innovación y creatividad

Tema 2.2

Método 2.2.1 Investigación documental

Estrategia: 2.1.2.1 Investiga y Explica a través de exposición del tema

Unidad de Competencia 3:

Tema 3.1

Método 3.1.1 Exposición del tema

Estrategia: identifica y discute las características del proyecto a realizar

Unidad de Competencia 4:

Tema 4.1

Método 4.1.1 Aprendizaje orientado en proyectos

Estrategia 4.1.1.1 Análisis comparativos de ideas y búsqueda y propuesta de proyectos viables

Estrategia 4.1.1.2 Describe el contexto del proyecto

Tema 4.2

Método 4.2.1 Investigación de campo

Estrategia 4.2.1.1 Recaba e Interpreta información y elabora el plan de marketing

Tema 4.3

Método 4.3.1 Aprendizaje orientado a proyectos

Estrategia 4.3.1.1 Investiga y elabora el plan administrativo

Tema 4.4

Método 4.4.1 Aprendizaje orientado a proyectos

Estrategia 4.4.1.1 Analiza y cuantifica el plan Financiero

Tema 4.5

Método 4.5.1 Integración de Proyecto
Estrategia 4.5.1.1 Presentación y defensa de la propuesta

Evaluación

Producto de Aprendizaje

Criterios de Evaluación

Estrategia 1.1.1.1. 1 Ensayo

Producto 1: Comprende y explica las características de las personas emprendedoras, valor 2.5 puntos

Estrategia 1.2.1.1 2 Test emprendedor

Producto 2: Identifica las características emprendedoras que posee y analiza aquellas que debe desarrollar, valor 2.5 puntos

Estrategia 2.2.1.1 3 Debate conducido

Producto 3: Defiende su postura frente a la opinión de los otros alumnos, valor 5 puntos

Estrategia 2.2.1.2 4 Exposición

Producto 4: Investiga y Explica a través de exposición del tema, valor 10 puntos

Estrategia 4.1.1.1 5 Tabla comparativa de valoración

Producto 5: En equipos de trabajo, Intercambia ideas y defiende la propuesta basada en posibilidades de mercado analizadas, valor 2 puntos.

Estrategia 4.1.1.2 6 Planeación estratégica

Producto 6: Elabora misión, visión y objetivos de la empresa propuesta, valor 3 puntos.

Estrategia 4.2.1.1 7 Plan comercial

Producto 7: Investiga, analiza e interpreta los datos para definir el plan de comercial de la empresa, valor 5 puntos.

Estrategia 4.3.1.1 8 Estructura Administrativa

Producto 8: Planifica la estructura orgánica de la empresa, valor 5 puntos.

Estrategia 4.4.1.1 9 Esquema contable

Producto 9: Planifica el esquema contable de la empresa, valor 5 puntos.

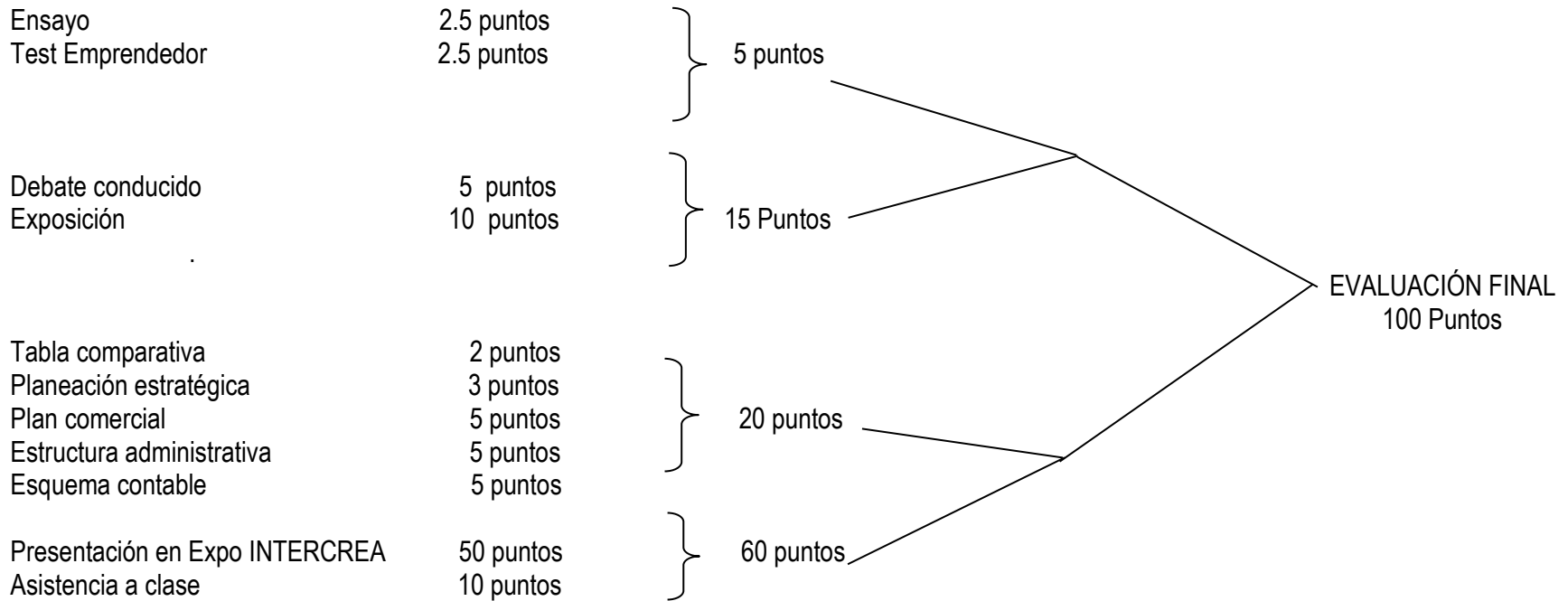
Estrategia 4.5.1.1 10 Exposición del Plan de Negocio

Producto 10: presentación de propuesta de negocio en INTERCREA, valor 50 puntos

Ponderación de la Evaluación

Calificación

Acreditación



Perfil Docente Deseable

Licenciado en el área de las ciencias administrativas, con maestría preferentemente, con conocimiento del método “modelo de negocios”, Lean canvas”, con habilidades de liderazgo, organizar equipos de trabajo, creativo y manejo de tecnologías de la información.

Fuentes de Información

Básica

1. El emprendedor de éxito, Alcaraz, Rafael. Mc Graw Hill, México. 2013. 5ª edición.
2. Generación de modelos de negocio , Alexander Osterwalder
3. El manual del emprendedor, Steve Blank
4. El método lean start up, Eric Ries, Deusto

Complementaria

5. Emprendimiento concepto y plan de negocios. Prieto, Carlos. Pearson Educación. México. 2014. 1ª edición.

Páginas web o recursos digitales

<http://www.inadem.gob.mx>
<http://www.entrepreneur.com>
<http://www.canacogdl.com.mx/inicio.htm>
<http://re-pyme.com.mx/>
<http://www.fca.unam.mx/>
<http://www.pepeytono.com.mx/>
<http://www.infosol.com.mx/>

Elaborado por	Fecha
Anisse J. Musalem Enríquez	28/03/2017
Actualizado por	Fecha
Anisse J. Musalem Enríquez	28/03/2017