



Programa de Unidad de Aprendizaje

Nombre de la Unidad de Aprendizaje						Clave								
Desarrollo de Emprendedores						I5113								
Programa Educativo en que se imparte					Nivel en el que se imparte la Unidad de Aprendizaje									
LIAD, LCOP, LINI, LIME y LIRH					Licenciatura	Maestría	Doctorado							
					X									
Pre-requisitos	Tipo de Unidad de Aprendizaje				Carga Horaria Semanal			Créditos						
Ninguno	<input type="checkbox"/>	Curso	C	<input type="checkbox"/>	Práctica	P	<table border="1"> <tr> <td>Teoría:</td> <td>Práctica:</td> <td>Total:</td> </tr> <tr> <td>2</td> <td>2</td> <td>4</td> </tr> </table>		Teoría:	Práctica:	Total:	2	2	4
Teoría:	Práctica:	Total:												
2	2	4												
Co-requisitos	<input checked="" type="checkbox"/>	Curso-Taller	CT	<input type="checkbox"/>	Seminario	S								
Ninguno	<input type="checkbox"/>	Laboratorio	L	<input type="checkbox"/>	Clinica	N								
	<input type="checkbox"/>	Curso-Laboratorio	CL	<input type="checkbox"/>	Taller	T								
	<input type="checkbox"/>			<input type="checkbox"/>	Módulo	M								
Área de Formación	División			Departamento		Academia								
Selectiva-Especializante	Ciencias Económico Administrativas			Negocios		Administración Estratégica								
<b>Presentación</b>														
La presente unidad de aprendizaje (UA) es integradora, agrupa y aplica el conocimiento adquirido a lo largo de los estudios en la licenciatura, fomenta el desarrollo y espíritu emprendedor planteado en el perfil de egreso y en la elaboración de nuevos proyectos de negocios, así como estrategias que proporcionan ventajas competitivas, creando nuevas ideas de pequeñas y medianas empresas para el beneficio de nuestra región Ciénega.														
<b>Vinculación con otras Unidades de Aprendizaje</b>														
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.														
<b>Impacto de la Unidad de Aprendizaje en el perfil de egreso</b>														
Sin duda que la UA Desarrollo de Emprendedores es la que más impacto produce en los alumnos de las licenciaturas en que se imparte ya que los enfrenta y da un esbozo para su vida profesional de emprendedores. El estudiante de esta UA, tiene la oportunidad de iniciar un negocio universitario dentro del aula y al egresar puede dar continuidad al proyecto y convertirse en su modus vivendi, logrando su independencia económica, genera su propio empleo, trabajo en equipo y ofrece vacantes de trabajo en su comunidad al crecimiento de economía de escala de su proyecto. Ahí estriba la importancia e impacto que produce esta unidad de aprendizaje en el perfil de egreso.														

*[Handwritten signature]*

*[Handwritten signature]*

*[Handwritten signature]*

*[Handwritten signature]*

### **Ámbito de Aplicación Profesional de la Unidad de Aprendizaje**

El estudiante al egresar la licenciatura está preparado para la toma de decisiones, trabajo en equipo y organización de actividades en un ambiente asertivo para laborar en instituciones públicas y privadas, aunque lo más recomendable es que desarrolle el proyecto universitario de pequeños negocios, por lo tanto el docente tiene la responsabilidad de motivar y coadyuvar en su proyecto de emprendimiento, para que así sean los promotores del emprendurismo en su vida profesional.

### **Competencia Profesional de la Unidad de Aprendizaje**

Las competencias profesionales de la UA se pueden resumir en las siguientes:

1. Identifican elementos relevantes del trabajo en equipo y la estructura de un proyecto universitario de emprendimiento.
2. Son capaces de organizar un proyecto universitario con funciones y sus procedimientos.
3. Utilizan diferentes técnicas de otras unidades de aprendizaje para la estructura y desarrollo del proyecto universitario.
4. Establecen objetivos generales y particulares para el proyecto universitario.
5. Calcula los tiempos y actividades de cada etapa del proyecto universitario.
6. Prevé los recursos materiales, técnicos y humanos para la estructura del pequeño negocio universitario.
7. Aplica el proceso administrativo en cada etapa del proyecto de emprendimiento.

### **Competencias Básicas de la Unidad de Aprendizaje**

1. Competencia en comunicación y lingüística: El alumno es capaz de comunicar y redactar en forma adecuada y estructurada.
2. Competencia matemática: El alumno tiene la habilidad de realizar cálculos matemáticos en forma correcta para obtener datos contables y financieros.
3. Competencia de interacción: El alumno es capaz de identificar necesidades y deseos de su entorno para enfilar su proyecto hacia esas oportunidades de negocio.
4. Competencia social y ciudadana: El alumno en su proyecto es cuidadoso del medio ambiente y de respeto cabal con su comunidad.
5. Competencia cultural: El proyecto de emprendurismo fomenta la cultura y buenas costumbres del entorno donde se desarrolla.
6. Competencia de iniciativa personal: El alumno se motiva y trabaja por alcanzar los objetivos en el proyecto de pequeños negocios universitarios.

### **Competencias de Aprendizaje de la Unidad de Aprendizaje**

Al finalizar el programa de estudios el alumno podrá contar con el siguiente perfil formativo:

- a).- Conocimientos básicos para la creación de una nueva empresa y el fomento del pensamiento creativo en el emprendedor.
- b).- Capacidades para el análisis de las oportunidades de negocio, su identificación y su aprovechamiento en una idea de empresa.
- c).- Habilidades para el manejo de las diferentes áreas de trabajo dentro de una empresa.
- f).- Valores: se fomentan los valores de creatividad, innovación, liderazgo, a la vez que se promueven valores como el compromiso, la honradez y promover el bienestar y desarrollo del país.
- g) Competencias: Desarrolla innovaciones y propone soluciones a problemas a partir de métodos establecidos, participa y colabora de manera efectiva en equipos diversos, participa con una conciencia cívica y ética en la vida de su comunidad, región, México y el mundo.

### Campos Formativos por Competencias: Conocimientos, aptitudes y destrezas, actitudes y valores

**Saber Conocer** (Saberes teóricos y procedimentales) El alumno comprende los conceptos básicos del proceso administrativo para el desarrollo del pequeño proyecto universitario, organiza tiempos y procesos para la manufactura de su producto, redacta en forma correcta y en tiempo el resumen ejecutivo y plan de negocios de la nueva estructura de la empresa.

**Saber Hacer** (Saberes prácticos, habilidades) El alumno tiene la habilidad de comunicación y asertividad, de ejecutar un plan maestro para la estructura y desarrollo del nuevo proyecto universitario, aprovecha el tiempo y se organiza en actividades extra curriculares que cada departamento del proyecto exige, cumple los tiempos planeados en la gráfica de Gantt de su proyecto, tiene la habilidad para motivarse a sí mismo y sus compañeros.

**Saber ser** (Actitudes y Valores, Ser creativo) El alumno fomenta los valores éticos en el trabajo en equipo, respeto mutuo, asertividad con sus compañeros de proyecto y promueven la creatividad en un ambiente cordial y de lluvia de ideas, fomenta la democracia en distribución de trabajos y tareas para alcanzar los objetivos planeados al inicio del proyecto.

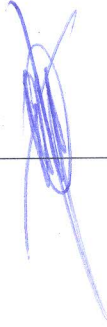
**Saber convivir** (Aprender a vivir en sociedad, a vivir con los demás, Ser comprensivo y tolerante). El alumno en su proyecto de pequeños negocios respeta la ecología y conservación del medio ambiente, fomenta la cultura de la comunidad y respeta los valores religiosos, de asociación y afiliación de los miembros del proyecto y la comunidad, trata de forma alegre y motivadora a sus semejantes, es tolerante y comprensivo en la disertación de ideas no afines, muestra madurez y entusiasmo en el proyecto universitario.

**Desglose de Unidades de Competencia o Contenidos**

Unidades Temáticas	Desglose en Subtemas	No. de Horas de Clase
Conceptos básicos del emprendedor	Subtema Evaluación del diagnóstico inicial Subtema 1 La innovación Subtema 2 Habilidades a desarrollar del individuo como emprendedor Subtema 3 La importancia de iniciar un negocio y su comparación con la compra de un negocio ya establecido Subtema 4 Características del emprendedor	10 horas
Áreas operativas	Subtema 1 Área de producción (proveedores, materias de primas, proceso, control de calidad) Subtema 2 Área de recursos humanos (Organigrama, sueldos y salarios, programa de capacitación) Subtema 3 Área de finanzas (Punto de equilibrio, origen y aplicación de recursos, razones financieras, técnica horizontal) Subtema 4 Marco legal Subtema 5 Fuentes de financiamiento	12 horas
Mercado	Subtema 1 La ventaja competitiva Subtema 2 Investigación de mercado Subtema 3 Análisis de mercado Subtema 4 Mezcla de Mercadotecnia Subtema 5 Mercados meta y segmentación de mercados Subtema 6 Presupuesto de ventas Subtema 7 Objetivos y estrategias	12 horas
Fundamentos de la propiedad intelectual	Subtema 1 Antecedentes Generales Subtema 2 Marcas y Patentes Subtema 3 Registro y defensa de la propiedad intelectual Subtema 4 Contratos de Protección	8 horas

<p>Selección y presentación de ideas</p>	<p>Subtema 1 Tamaño, y ubicación de la empresa  Subtema 2 Justificación  Subtema 3 Nombre de la empresa  Subtema 4 Análisis DOFA y Matriz BCG</p>	<p>12 horas</p>
<p>Elaboración del plan de negocio</p>	<p>Subtema 1 Concepto de plan de negocio  Subtema 2 Características del plan de negocios  Subtema 3 Ventajas de elaborar un Plan de negocios  Subtema 4 Desarrollo del Plan de Negocios para Inter Crea.</p>	<p>16 horas</p>
<p>Presentación en Intercrea Ocotlán, Jal.</p>	<p>Subtema 1 Presentación del Proyecto ejecutivo  Subtema 2 Recomendaciones de redacción  Subtema 3 Presentación del proyecto en evento Inter Crea Ocotlán</p>	<p>10 horas</p> <p><b>Total: 80 Hrs.</b></p>






**ESTRATEGIAS**


TEMAS Y SUBTEMAS	Estrategias de enseñanza	Estrategias de aprendizaje en aula	Estrategias de aprendizaje extra-aula
<p><b>TEMA 1</b> Conceptos básicos del emprendedor</p> <p>Subtema 1 La innovación</p> <p>Subtema 2 Habilidades a desarrollar del individuo como emprendedor</p> <p>Subtema 3 La importancia de iniciar un negocio y su comparación con la compra de un negocio ya establecido</p> <p>Subtema 4 Características del emprendedor</p> <p><b>TEMA 2</b> Áreas operativas</p> <p>Subtema 1 Área de producción</p>	<p>Estrategia de enseñanza: Investigación en biblioteca sobre conceptos básicos del emprendedor</p> <p>Estrategia de enseñanza: Investigación en internet sobre la importancia de la innovación</p> <p>Estrategia de enseñanza: Aplicar un test sobre las capacidades del individuo como emprendedor</p> <p>Estrategia de enseñanza: Creación del proyecto universitario</p> <p>Estrategia de enseñanza: Investigar en bibliografía de biblioteca</p> <p>Estrategia de enseñanza: Definir el concepto de producción.</p>	<p>Estrategia de Aprendizaje en Aula: Reflexión con lluvia de ideas grupal</p> <p>Estrategia de aprendizaje en Aula: Reflexión en lluvia de ideas grupal</p> <p>Estrategia de aprendizaje en Aula: Analizar los resultados del test y reflexionar en cómo ser mejores emprendedores</p> <p>Estrategia de aprendizaje en Aula: Trabajo en equipo, asertividad y motivación</p> <p>Estrategia de aprendizaje en Aula: Hacer una presentación por equipo sobre las características del emprendedor y comentar en el aula</p> <p>Estrategia de aprendizaje en Aula: Reflexión grupal sobre la lectura en aula</p>	<p>Estrategia de Aprendizaje Extra-Aula: Visita en biblioteca de la sede</p> <p>Estrategia de Aprendizaje Extra-Aula: No aplica.</p> <p>Estrategia de Aprendizaje Extra-Aula: No aplica.</p> <p>Estrategia de Aprendizaje Extra-Aula: Organización en sus hogares para crear el nuevo proyecto</p> <p>Estrategia de Aprendizaje Extra-Aula: Trabajo en biblioteca de la sede</p> <p>Estrategia de Aprendizaje Por equipo visitar una empresa local.</p>

Subtema 2 Área de recursos humanos	Estrategia de enseñanza: Establecer las áreas funcionales, responsabilidades y acciones.	Estrategia de aprendizaje en Aula: El alumno elabora una reflexión y un documento de las tareas de Recursos Humanos.	Estrategia de Aprendizaje Por equipo visitar una empresa local.
Subtema 3 Área de finanzas	Estrategia de enseñanza: Presentar las herramientas básicas necesarias de toda empresa en relación a la Contabilidad.	Estrategia de aprendizaje en Aula: El alumno por equipo presenta cada una de las herramientas de contabilidad.	No aplica
Subtema 4 Marco legal	Estrategia de enseñanza: Presentación por equipos. Leyes, reglamentos y normas a las que están regidas todas las empresas.	Estrategia de aprendizaje en Aula: El alumno presenta las Leyes, reglamentos y normas a las que están regidas todas las empresas.	No aplica
Subtema 5 Fuentes de financiamiento	Estrategia de enseñanza: Investigación participativa.	Estrategia de aprendizaje en Aula: De forma individual los alumnos investigan las instancias gubernamentales y civiles que apoyan a los emprendedores.	Estrategia de Aprendizaje. Asisten a las dependencias locales para revisar requisitos, formatos y tiempos.
<b>TEMA 3 Mercados</b>			
Subtema 1 La ventaja competitiva	Estrategia de enseñanza: Discusión dirigida sobre textos de investigación de mercados	Estrategia de aprendizaje en Aula: Aplicar los conocimientos al proyecto universitario de las ventajas competitivas	Estrategia de Aprendizaje Extra-Aula: Presentación de los resultados en el auditorio de la sede
Subtema 2 Investigación de mercado	Estrategia de enseñanza: Caso práctico sobre análisis de mercado	Estrategia de aprendizaje en Aula: Aplicar los conocimientos al proyecto universitario de investigación mercados	Estrategia de Aprendizaje Extra-Aula: Presentación de los resultados en el auditorio de la sede
Subtema 3 Análisis de mercado	Estrategia de enseñanza: Reflexión de bibliografía de la mezcla de mercadotecnia	Estrategia de aprendizaje en Aula: Aplicar un análisis de mercado al proyecto universitario	Estrategia de Aprendizaje Extra-Aula: Presentación de los resultados en el auditorio de la sede

Subtema 4 Mezcla de Mercadotecnia	Estrategia de enseñanza: Lectura sobre mercados meta y su segmentación	Estrategia de aprendizaje en Aula: Desarrollar una mezcla de mercadotecnia del proyecto universitario	Estrategia de Aprendizaje Extra-Aula: Presentación de los resultados en el auditorio de la sede
Subtema 5 Mercados meta y segmentación de mercados	Estrategia de enseñanza: Obtener cifras y datos de cada proyecto y conjuntamente con los alumnos elaborar el presupuesto de ventas	Estrategia de aprendizaje en Aula: Lluvia de ideas para estructurar el mercado meta y su segmentación del proyecto	Estrategia de Aprendizaje Extra-Aula: Comentar las conclusiones con los docentes asesores del proyecto que imparten la asignatura de mercadotecnia en la sede
Subtema 6 Presupuesto de ventas	Estrategia de enseñanza: lectura de los objetivos y estrategias a alcanzar	Estrategia de aprendizaje en Aula: Caso práctico en elaboración del presupuesto de ventas del proyecto universitario	Estrategia de Aprendizaje Extra-Aula: Retroalimentar el presupuesto obtenido con docentes asesores del proyecto que imparten asignaturas de contabilidad en la sede
Subtema 7 Objetivos y estrategias	Estrategia de enseñanza: Realizar un taller para realizar la elaboración y producción de artículos del proyecto	Estrategia de aprendizaje en Aula: Lluvia de ideas grupal sobre objetivos y estrategias a alcanzar	Estrategia de Aprendizaje Extra-Aula: Comentar las conclusiones con docentes asesores del proyecto
<b>Tema 4</b> Fundamentos de la propiedad intelectual			
Subtema1 Antecedentes Generales	Estrategia de enseñanza: El docente presenta material y liga de internet del IMPI	Estrategia de aprendizaje en Aula: Ensayo y resumen de los fundamentos de la propiedad intelectual	Estrategia de Aprendizaje Extra-Aula: Recomendable invitar a personal del IMPI a dar plática informativa
Subtema 2 Marcas y Patentes	Estrategia de enseñanza: El docente presenta material y liga de internet del IMPI	Estrategia de aprendizaje en Aula: Ensayo y resumen de los fundamentos de la propiedad intelectual	Estrategia de Aprendizaje Extra-Aula: Recomendable invitar a personal del IMPI a dar plática informativa



Subtema 3 Registro y defensa de la propiedad intelectual	Estrategia de enseñanza: El docente presenta material y liga de internet del IMPI	Estrategia de aprendizaje en Aula: Ensayo y resumen de los fundamentos de la propiedad intelectual	Estrategia de Aprendizaje Extra-Aula: Recomendable invitar a personal del IMPI a dar plática informativa
Subtema 4 Contratos de protección	Estrategia de enseñanza: Elaborar un debate sobre contratos de protección	Estrategia de aprendizaje en Aula: Invitar a docentes expertos en el tema a observar debate	Estrategia de Aprendizaje Extra-Aula: Debate realizarlo en auditorio de la sede
<b>TEMA 5</b> Selección y presentación de ideas			
Subtema 1 Tamaño, y ubicación de la empresa	Estrategia de enseñanza: El docente organiza presentación del proyecto de estudiantes ante asesores docentes y el grupo.	Estrategia de aprendizaje en Aula: Toma de decisiones del estudiante para su proyecto con asesoría del docente	Estrategia de Aprendizaje Extra-Aula: Recomendable presentar el proyecto en el auditorio de la sede
Subtema 2: Justificación	Estrategia de enseñanza: El docente organiza presentación del proyecto de estudiantes ante asesores docentes y el grupo.	Estrategia de aprendizaje en Aula: Toma de decisiones del estudiante para su proyecto con asesoría del docente	Estrategia de Aprendizaje Extra-Aula: Recomendable presentar el proyecto en el auditorio de la sede
Subtema 3: Nombre de la empresa	Estrategia de enseñanza: El docente organiza presentación del proyecto de estudiantes ante asesores docentes y el grupo.	Estrategia de aprendizaje en Aula: Toma de decisiones del estudiante para su proyecto con asesoría del docente	Estrategia de Aprendizaje Extra-Aula: Recomendable presentar el proyecto en el auditorio de la sede
Subtema 4: Análisis DOFA	Estrategia de enseñanza: El docente organiza presentación del proyecto de estudiantes ante asesores docentes y el grupo.	Estrategia de aprendizaje en Aula: Toma de decisiones del estudiante para su proyecto con asesoría del docente	Estrategia de Aprendizaje Extra-Aula: Recomendable presentar el proyecto en el auditorio de la sede
Análisis BCG	Estrategia de enseñanza: Discusión dirigida sobre textos de la ventaja competitiva de las nuevas empresas	Estrategia de aprendizaje en Aula: Toma de decisiones del estudiante para su proyecto con asesoría del docente	Estrategia de Aprendizaje Extra-Aula: Recomendable presentar el proyecto en el auditorio de la sede

<p>6 Elaboración del plan de negocio</p>			
<p>tema 1 Concepto y características de plan de negocio</p>	<p>Estrategia de enseñanza: El docente presenta varias opciones de plan de negocios</p>	<p>Estrategia de aprendizaje en Aula: Cada equipo redacta el plan de negocios para cada</p>	<p>No aplica</p>
<p>tema 2 Ventajas de elaborar un plan de negocios</p>	<p>Estrategia de enseñanza: Elaborar un debate sobre las ventajas del plan de negocios</p>	<p>Estrategia de aprendizaje en Aula: Mesa redonda y lluvia de ideas con reflexión sobre el concepto de plan de negocios</p>	<p>Estrategia de Aprendizaje Extra-Aula: Retroalimentación con docentes y asesores</p>
<p>tema 3 Desarrollo del plan de Negocios Inter Crea</p>	<p>Estrategia de enseñanza: El docente expone la estructura del plan de negocios a seguir</p>	<p>Estrategia de aprendizaje en Aula: Ensayo y cronograma del plan de negocios</p>	<p>No aplica</p>
<p>7. INTERCREA</p>			
<p>tema 1 Presentación del proyecto ejecutivo</p>	<p>Estrategia de enseñanza: Se presenta el resumen ejecutivo del proyecto en evento Inter Crea sede Ocotlán</p>	<p>Estrategia de aprendizaje en Aula: Por equipo presentan y explican el proyecto.</p>	
<p>tema 2 Recomendaciones de redacción</p>	<p>Estrategia de enseñanza: Se presenta el resumen ejecutivo y se revisa su redacción</p>	<p>Estrategia de aprendizaje en Aula: Revisión del Proyecto ejecutivo.</p>	<p>Estrategia de Aprendizaje Extra-Aula: El alumno presenta su trabajo e interactúa con otros alumnos de varias carreras, docentes y el propio jurado del evento. Y presenta su Proyecto en el INTERCREA</p>
<p>tema 3 Presentación del proyecto en evento Inter Crea Ocotlán, Jalisco</p>			




Evaluación		
Productos de Aprendizaje sugeridos	Criterios y/o indicadores de Evaluación	Porcentaje
<b>Tema 1: Conceptos básicos del emprendedor</b> Subtema 1: La Innovación Producto: Ensayo	Criterio: Leer y redactar textos de forma organizada sin faltas de ortografía Indicadores: Expresa, redacta y escucha ideas claras y en forma organizada	N/A
Subtema 2: Habilidades a desarrollar del individuo como emprendedor Producto: Test	Criterio: Identifica las habilidades que tiene como emprendedor. Indicadores: Preguntas de respuesta corta	N/A
Subtema 3: La importancia de iniciar un negocio y su comparación con la compra de un negocio ya establecido Producto: Equipo de trabajo	Criterio: Leer y redactar textos de forma organizada sin faltas de ortografía Indicadores: Describe las funciones de un negocio nuevo y otro establecido	N/A
Subtema 4: Características del emprendedor Producto: Presentación	Criterio: Leer y redactar textos de forma organizada sin faltas de ortografía Indicadores: Expresa, redacta y escucha ideas claras y en forma organizada	N/A
<b>Tema 2: Áreas operativas</b> Subtema 1: Área de producción Producto: Exposición frente a grupo	Criterio: El estudiante modula correctamente el tono de voz y su comunicación fluye con naturalidad Indicadores: Presentación atractiva, velocidad adecuada y conocimiento pleno del tema a exponer	3%
Subtema 2: Área de recursos humanos Producto: Exposición frente a grupo	Criterio: El estudiante modula correctamente el tono de voz y su comunicación fluye con naturalidad Indicadores: Presentación atractiva, velocidad adecuada y conocimiento pleno del tema a exponer	3%
Subtema 3: Área de finanzas Producto: Estado financiero	Criterio: Identifica y resuelve situaciones de operaciones matemáticas, financieras y administración Indicadores: Estado financiero sin errores u omisiones	3%
Subtema 4: Marco legal Producto: Exposición frente a grupo	Criterio: El estudiante modula correctamente el tono de voz y su comunicación fluye con naturalidad Indicadores: Presentación atractiva, velocidad adecuada y conocimiento pleno del tema a exponer	3%
Subtema 5: Fuentes de financiamiento Producto: Exposición frente a grupo	Criterio: El estudiante modula correctamente el tono de voz y su comunicación fluye con naturalidad	3%

<p>tema 3: Mercado          Subtema 1 La Ventaja Competitiva          Producto: Exposición frente a grupo</p>	<p>Indicadores: Presentación atractiva, velocidad adecuada y conocimiento pleno del tema a exponer</p>	<p>3%</p>
<p>Subtema 2 Investigación de mercado          Producto: Exposición frente a grupo</p>	<p>Criterio: El estudiante modula correctamente el tono de voz y su comunicación fluye con naturalidad.          Indicadores: Presentación atractiva, velocidad adecuada y conocimiento pleno del tema a exponer.</p>	<p>3%</p>
<p>Subtema 3 Análisis de mercado          Producto: Exposición frente a grupo</p>	<p>Criterio: Identifica y resuelve situaciones de operaciones matemáticas, financieras y administración.          Indicadores: Estado financiero sin errores u omisiones</p>	<p>3%</p>
<p>Subtema 4 Mezcla de Mercadotecnia          Producto: Exposición frente a grupo</p>	<p>Criterio: El estudiante modula correctamente el tono de voz y su comunicación fluye con naturalidad          Indicadores: Presentación atractiva, velocidad adecuada y conocimiento pleno del tema a exponer</p>	<p>3%</p>
<p>Subtema 5 Mercado meta y segmentación de mercado          Producto: Exposición frente a grupo por Equipo</p>	<p>Criterio: El estudiante modula correctamente el tono de voz y su comunicación fluye con naturalidad          Indicadores: Presentación atractiva, velocidad adecuada y conocimiento pleno del tema a exponer</p>	<p>3%</p>
<p>Subtema 6: Presupuesto de ventas          Producto: Estado financiero</p>	<p>Criterio: El estudiante modula correctamente el tono de voz y su comunicación fluye con naturalidad          Indicadores: Presentación atractiva, velocidad adecuada y conocimiento pleno del tema a exponer</p>	<p>3%</p>
<p>Subtema 7: Objetivos y estrategias          Producto: Exposición frente a grupo</p>	<p>Criterio: El estudiante modula correctamente el tono de voz y su comunicación fluye con naturalidad          Indicadores: Presentación atractiva, velocidad adecuada y conocimiento pleno del tema a exponer</p>	<p>3%</p>

<p><b>Tema 4:</b> Fundamentos de la propiedad intelectual  Subtema 1: Antecedentes generales  Producto: Catedra</p> <p>Subtema 2: Marcas y Patentes  Producto: Catedra</p> <p>Subtema 3: Registro y defensa de la propiedad intelectual  Producto: Catedra</p> <p>Subtema 4: Contratos de protección  Producto: Catedra</p>	<p>Criterio: Presentación de los fundamentos de la propiedad intelectual  Indicadores: Asistencia de los alumnos.</p>	<p>4%</p>
<p><b>Tema 5:</b> Selección y presentación de ideas  Subtema 1: Tamaño y ubicación de la empresa  Producto: Exposición frente a grupo</p>	<p>Criterio: El estudiante modula correctamente el tono de voz y su comunicación fluye con naturalidad  Indicadores: Presentación atractiva, velocidad adecuada y conocimiento pleno del tema a exponer</p>	<p>N/A</p>
<p>Subtema 2: Justificación  Producto: Exposición frente a grupo</p>	<p>Criterio: El estudiante modula correctamente el tono de voz y su comunicación fluye con naturalidad  Indicadores: Presentación atractiva, velocidad adecuada y conocimiento pleno del tema a exponer</p>	<p>N/A</p>
<p>Subtema 3: Nombre de la empresa  Producto: Exposición frente a grupo</p>	<p>Criterio: El estudiante modula correctamente el tono de voz y su comunicación fluye con naturalidad  Indicadores: Presentación atractiva, velocidad adecuada y conocimiento pleno del tema a exponer</p>	<p>N/A</p>
<p>Subtema 4: Análisis DOFA  Producto: Exposición frente a grupo</p>	<p>Criterio: El estudiante modula correctamente el tono de voz y su comunicación fluye con naturalidad  Indicadores: Presentación atractiva, velocidad adecuada y conocimiento pleno del tema a exponer</p>	<p>N/A</p>
<p>Subtema 5: Matriz BCG  Producto: Exposición frente a grupo</p>	<p>Criterio: El estudiante modula correctamente el tono de voz y su comunicación fluye con naturalidad</p>	<p>N/A</p>

<p><b>tema 6:</b> Elaboración del plan de negocios</p> <p><b>tema 1:</b> Concepto de plan de negocio</p> <p><b>Producto:</b> Resumen de conclusiones de debate personal</p> <p><b>tema 2:</b> Ventajas de elaborar un Plan de negocios</p> <p><b>Producto:</b> Ensayo</p>	<p>Indicadores: Presentación atractiva, velocidad adecuada y conocimiento pleno del tema a exponer</p>	<p>N/A</p>
<p><b>tema 3:</b> Desarrollo del Plan de Negocios para Inter Crea</p> <p><b>Producto:</b> Plan de negocios</p>	<p>Criterio: Leer y redactar textos de forma organizada sin faltas de ortografía</p> <p>Indicadores: Expresa, redacta y escucha ideas claras y en forma organizada</p>	<p>10%</p>
<p><b>tema 7:</b> Presentación del proyecto INTERCREA</p> <p><b>Producto 1:</b> Resumen del proyecto ejecutivo</p> <p><b>Producto 2:</b> Prototipo del proyecto ejecutivo</p> <p><b>Producto 3:</b> Exposición en Inter Crea</p>	<p>Criterio: Rúbrica que se presenta para participar en INTERCREA</p>	<p>50%</p> <p><b>SUMA 100%</b></p>

**Fuentes de Información**

**Libros**

estrategias de creación empresarial, Luis Carlos Palacios Arceo. 2017 Editorial Ecoe. Segunda edición.

Emprendimiento e innovación Diseña y planea tu negocio. Julia Esther Hilarion Madariaga. CENGAGE Learning. México

Emprendimiento conceptos y plan de negocios. Carlos Prieto Sierra. 2017 Editorial Pearson. Segunda edición.

**Complementaria**

El emprendedor de éxito, Rafael Alcaraz. 2013 Editorial Mc Graw Hill. Quinta edición.

Cómo hacer un plan de empresa, Guía práctica para su elaboración y puesta en marcha. Jose Manuel Martín, Thierry Casillas. Editorial Perfil 2014

El mito del Emprendedor. Michel E. Gerber. Paidós Empresa 2017

Plan de negocios para emprendedores al éxito, González, Diana, Mc Graw Hill, 2006 Primera edición

**Páginas web o recursos digitales**

<http://www.inadem.gob.mx>

<http://www.entrepreneur.com>

<http://www.canacogdl.com.mx/inicio.htm>

4. <http://re-pyme.com.mx/>
5. <http://www.fca.unam.mx/>
6. <http://www.pepeytono.com.mx/>
7. <http://www.infosol.com.mx/>
8. [http://fcasua.contad.unam.mx/apuntes/interiores/docs/20182/administracion/7/LA\\_1723\\_31107\\_C\\_Creacion\\_organizaciones.pdf](http://fcasua.contad.unam.mx/apuntes/interiores/docs/20182/administracion/7/LA_1723_31107_C_Creacion_organizaciones.pdf)
9. Como predecir tu futuro financiero completo, Marco Antonio Regil. <https://www.youtube.com/watch?v=p7Xch39DjMc>

### Perfil Docente Deseable

Desarrollo de emprendedores es una unidad de aprendizaje importante para el desarrollo integral del estudiante de Licenciado en Administración, por lo cual exige del docente preparación y actualización constante de contenidos, asertividad, respeto y motivación hacia el estudiante y compañeros docentes que sirven de asesores externos del proyecto universitario de pequeños negocios, participar activamente en cuerpos académicos, colaborar con otros docentes para la aplicación de conocimientos en transversalidad de los ejes con otras unidades de aprendizaje.

Elaborado por	Fecha
MTRA. ANISSE JACINTA MUSALEM ENRIQUEZ  MTRO. LUIS ANTONIO ANGULO CEDEÑO  DR. MIGUEL CASTRO SANCHEZ  MTRO. MARIO GERARDO REYES GARCIDUEÑAS 	10 de septiembre 2018
Revisado por	Fecha
DR. MIGUEL CASTRO SÁNCHEZ  Presidente de la Academia Administración Estratégica	17 de septiembre 2018
Autorizado por Colegio Departamental de	Fecha
MTRO. MARIO GERARDO REYES GARCIDUEÑAS  Presidente del Colegio Departamental de Negocios	17 de septiembre 2018