

Recibidos - jlujo@uabc.edu.mx x Evaluación interna y externa LEI x ODS - Documentos de Google x Facebook x +

facebook.com/CimarronesEmprendedoresUABC/?locale=es\_LA

Search Facebook

# ICEU

Incubadora Cimarrones  
Emprendedores UABC



## Cimarrones Emprendedores UABC

1.7 mil likes · 1.7 mil followers

Mensaje Me gusta Search

Posts About Mentions Followers Photos Videos More

Intro Featured

Recibidos - jlujo@uabc.edu.mx x Evaluación interna y externa LEI x ODS - Documentos de Google x C G V C A x Cimarrones Emprendedores | UABC x +

No es seguro | [cgvca.uabc.mx/vinculacion/cimarronesemprendedores.php](http://cgvca.uabc.mx/vinculacion/cimarronesemprendedores.php)



# UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE BAJA CALIFORNIA

## Coordinación General de Vinculación y Cooperación Académica

BOLETÍN

Cimarrones Emprendedores Servicios Vinculación Enlaces Notas Formatos Lineamientos



# ICEU

Incubadora Cimarrones  
Emprendedores UABC

[www.cgvca.uabc.mx/vinculacion/cimarronesemprendedores.php](http://www.cgvca.uabc.mx/vinculacion/cimarronesemprendedores.php)

**UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE BAJA CALIFORNIA**  
**COORDINACIÓN DE FORMACIÓN BÁSICA**  
**COORDINACIÓN DE FORMACIÓN PROFESIONAL Y VINCULACIÓN UNIVERSITARIA**  
**PROGRAMA DE UNIDAD DE APRENDIZAJE POR COMPETENCIAS**

**I. DATOS DE IDENTIFICACIÓN**

1. Unidad Académica: Escuela, Facultad Instituto o Centro: Facultad de Idiomas (Extensión Ensenada, Tecate y Tijuana)

2. Programa (s) de estudio: (Técnico, Licenciatura): Lic. en Enseñanza de Lenguas 3. Vigencia del plan: 2015-2

4. Nombre de la Asignatura: Emprendedores 5. Clave: 20506

6. HC: 02 HL: \_\_\_\_\_ HT: 02 HPC: \_\_\_\_\_ HCL: \_\_\_\_\_ HE: 02 CR: 06

7. Etapa de formación a la que pertenece: Disciplinaria

8. Carácter de la Asignatura: Obligatoria: \_\_\_\_\_ Optativa: X

9. Requisitos para cursar la asignatura: Ninguno

Formuló: Icela López Gaspar  
Ariadna Isolda Pereida Prado  
José Manuel Casillas Domínguez  
Cristina Hernández Alvarez  
Fecha: Diciembre de 2014

Vo. Bo. Hernández Lezama Dagoberto  
Longoria Ramón Eldon Walter  
Márquez Escudero Lázaro Gabriel  
Pérez Nuño María  
Cargo: Subdirector extensión Ensenada  
Subdirector Mexicali  
Subdirector extensión Tecate  
Subdirector extensión Tijuana

## **II. PROPÓSITO GENERAL DEL CURSO**

Esta materia se encuentra ubicada en la etapa disciplinaria del Plan de Estudios de Licenciado en Enseñanza de Lenguas y tiene como propósito que el estudiante desarrolle una empresa con una adecuada planeación de negocios y con una aplicación práctica y de trabajo en equipo impulsándolo a que sea un generador de empleos y de una exitosa apertura de un negocio. Así mismo, desarrollar las habilidades para emprender e innovar de forma responsable y con ética.

## **III. COMPETENCIA(S) DEL CURSO**

Aplicar los conocimientos teóricos y prácticos de administración y planeación estratégica de negocios mediante la revisión bibliográfica para desarrollar una visión y habilidad empresarial en la creación de un negocio de consultoría o de asesorías como actividades que permitan desarrollar el autoempleo en el área de formación, con actitud colaborativa y respeto hacia la profesión.

#### IV. EVIDENCIAS DE DESEMPEÑO

Forma una empresa desde sus inicios. (Productos y/o Servicios, nombre, nombre comercial, slogan, etc.)

Elabora el Plan de Negocios que corresponde a dicho negocio.

Elabora un prototipo (en caso de Producto)

Elabora un Stand de ventas, con artículos promocionales alusivos a su empresa, información sobre el producto y/o servicio y dará información sobre el Plan de Negocios

Presenta propuesta de negocio en la Expo-emprendedores que organiza la UABC durante el periodo de estudio.

#### V. DESARROLLO POR UNIDADES

##### **Competencia 1ª. Unidad**

Definir el concepto de Emprendedor, mediante el conocimiento de diversas definiciones, conceptos filosóficos y el conocimiento de las circunstancias actuales de la comunidad o ciudad en donde vive, e inclusive en su mismo país a través de la revisión bibliográfica y electrónica para identificar las características relacionadas con la cultura emprendedora, con una actitud crítica y reflexiva.

Contenido 1ª. Unidad Creación de una Cultura Emprendedora

**Duración:** horas 6

1.1 Antecedentes y situación económica en la localidad

1.2 ¿Qué es un Emprendedor?

1.3 Características de un Emprendedor

## V. DESARROLLO POR UNIDADES

### **Competencia 2ª.**

Demostrar que la Innovación dentro del Proceso de Desarrollo de una Empresa es fundamental para definir aquellos elementos que hacen que una empresa se destaque de las demás, mediante el conocimiento del concepto y principios de la innovación con la revisión bibliográfica, para la aplicación de la innovación orientada hacia el cliente y el manejo de información de casos prácticos para conocer el uso de la mentalidad innovadora en negocios exitosos con una actitud de respeto y actitud crítica.

**Contenido 2ª. Unidad** El Proceso de Innovación en las Empresas

**Duración:** horas 6

- 2.1 Concepto y Principios básicos de Innovación
- 2.2 La Mentalidad Innovadora
- 2.3 Fuentes de Innovación Orientadas al Cliente (mercado)
- 2.4 Innovación en los Modelos de Negocio. Estudios de casos prácticos
- 2.5 Trabajo en Equipo

## V. DESARROLLO POR UNIDADES

### Competencia 3ª. Unidad

Aplicar los etapas que definen un Plan de Negocios, mediante el desarrollo de los conceptos citados por el Plan de Negocios, y la aplicación de esta herramienta para conseguir información detallada y real del negocio a emprender, localizando de manera eficiente y eficaz esta información y manejando adecuadamente datos y encuestas con actitud reflexiva y responsable.

**Contenido 3ª. Unidad** Desarrollo del Plan de Negocio. Creando nuestra empresa.

**Duración:** horas 12

#### 3.1 PLAN DE NEGOCIO

- 3.1.1 Definición
- 3.1.2 Beneficios
- 3.1.3 Importancia

#### 3.2 Puntos Esenciales del Plan de Negocio

- 3.2.1 Producto o servicio (seleccionando la Idea Emprendedora)
  - 3.2.1.1 Nombre de la Empresa
  - 3.2.1.2 Nombre del Producto
  - 3.2.1.3 Slogan de la Empresa
  - 3.2.1.4 Logotipo de la Empresa
  - 3.2.1.5 Ubicación de la Empresa
- 3.2.2 Mercadotecnia
  - 3.2.2.1 Análisis de la Competencia
  - 3.2.2.2 Análisis del Mercado
- 3.2.3 Producción y/o Prestación de un Servicio
- 3.2.4 Sistema de Administración (Organización)
- 3.2.5 Requisitos Legales
- 3.2.6 Estado Financiero del Proyecto
- 3.2.7 Planeación estratégica

- 3.2.7.1 Misión
- 3.2.7.2 Visión
- 3.2.7.3 Objetivos
- 3.2.7.4 Estrategias

## V. DESARROLLO POR UNIDADES

### **Competencia 4ª.**

Utilizar la metodología del Plan de Negocios, mediante el conocimiento de lo que es un resumen ejecutivo y del manejo correcto de la información, realizando análisis de datos, organizando y presentando el trabajo escrito de acuerdo a ciertos lineamientos, con ayudas visuales y métodos didácticos que impacten de la manera más eficiente para la redacción y elaboración de una serie de documentos conocido como: “Plan de Negocios” actuando, responsable, respetuosa y ordenada.

**Contenido 4ª. Unidad** Redacción del Plan de Negocio

**Duración:** horas 8

- 4.1 Resumen Ejecutivo
- 4.2 Cuerpo del Plan de Negocios
- 4.3 Anexos del Plan de Negocio
- 4.4 Presentación Escrita/Oral.

<b>VI. ESTRUCTURA DE LAS PRÁCTICAS</b>				
<b>No.</b>	<b>Competencia</b>	<b>Descripción</b>	<b>Material de Apoyo</b>	<b>Duración</b>
1.0	Definir	Definir el concepto de emprendedor de manera individual y luego comparar con los compañeros y llegar a ideas o características comunes.	Hojas, plumones, cinta adhesiva	4 horas.
2.0	Producir/Exponer	Después de conocer el concepto de emprendedor, sus características y la realidad laboral del entorno social, los alumnos van a utilizar estos conceptos y sus características para producir un cartel (poster) que convenga a la comunidad a convertirse en un emprendedor.	Hoja Doble Carta, Cartulina, Rotafolio, Colores, Plumones. Alternativa. Revistas, tijeras, pegamento.	4 horas.
3.0	Producir	Para mejorar la mentalidad innovadora, se le da al alumno algún material. El debe crear cuantos objetos pueda en un tiempo determinado. Entre más objetos, mejor.	Hojas, ligas, clips. Foamy, tijeras, cinta adhesiva, pegamento.	2 hora.
4.0	Demostrar	Trabajo en Equipo. Se requiere que el salón se divida en grupos. Cada grupo deberá realizar una torre. La torre que llegue hasta el techo gana. Esencial que el ejercicio se haga contra reloj. (trabajo bajo presión)	Papel, Clips, Cinta adhesiva.	2 hora.
5.0	Producir	Durante el desarrollo del Plan de Negocios se deben definir detalles como: tipo de negocio o producto, nombre del producto, nombre del negocio, slogan, logotipo, publicidad, etc. Por lo que se realizarán prácticas para que desarrollen estos temas, que son parte de la metodología del Plan de Negocios.	Hojas, Cartulinas, Rotafolios, Colores, Plumones, plumas. Tijeras, pegamento, revistas.	20 horas.

## **VII. METODOLOGÍA DE TRABAJO**

Exposición por parte del alumno en clase y en la presentación final ante autoridades correspondientes para la Expo-Emprendedores organizada por la UABC.

Exposición por parte del maestro durante las clases en el semestre.

Reporte por escrito de investigaciones realizadas por el alumno y Reporte Técnico para la presentación de su negocio en la Expo-Emprendedores.

Participación significativa en clase.

Exámenes.

### VIII. CRITERIOS DE EVALUACIÓN

#### Criterios de Acreditación

1. Calificación mínima aprobatoria para esta asignatura es 60.
2. Administrativamente y de acuerdo con el reglamento general de exámenes de la UABC, para tener derecho a la calificación ordinaria de la asignatura, es obligatoria la asistencia del estudiante al 80% del curso, de lo contrario se quedará sin derecho a ser evaluado (SD)

#### Criterios de Evaluación

Medios (Evidencias)	Criterios (Características y condiciones de las evidencias)	Valor(%)
ANTEPROYECTO	Faltando un mes para acabar el curso, se presenta el Anteproyecto. Este es un avance, aún no detallado, de la información esencial de la empresa y el producto que ofrece. Contiene los datos de Nombre de la Empresa, Nombre del Producto, Características del Nombre o Producto, Slogan, Logotipo y Estructura Organizacional.	20 %
PLAN DE NEGOCIOS	Deberá ser presentado conforme a las características que se aprenderán durante el curso, por escrito, en carpeta con buena presentación y también en CD o medio electrónico. Conteniendo muestras de su campaña publicitaria.	20 %
PRESENTACIÓN DE STAND EN PÚBLICO	Realizaran ante la comunidad de la Facultad (maestros, alumnos y directivos) una presentación donde darán a conocer la empresa que formaron, así como los productos que ofrece.	10 %
EXÁMENES PARCIALES	Se Realizarán dos por semestre.	20 %
PARTICIPACIÓN EN CLASE/TALLER	El alumno expondrá algunos temas durante el semestre. También se tendrá en cuenta aquella participación que nos ofrezca el alumno para enriquecer la clase. Así mismo, se realizarán algunas actividades en clase para ayudar a entender mejor la manera en que se realiza el plan de negocios.	10 %
TRABAJOS DE INVESTIGACIÓN	Se pedirán algunas tareas e investigaciones para reforzar los conocimientos vistos en clase.	10 %
ASISTENCIA	Lo citado por el reglamento.	10 %

## IX. BIBLIOGRAFÍA

Básica	Complementaria
<p>Alcaraz, R. (2001). <i>El Emprendedor de Exito. Guía de Planes de Negocio</i>. México: McGraw Hill Interamericana Editores, SA.</p> <p>Anzola, S. (2003). <i>La Actitud Emprendedora</i>. México: McGraw Hill Interamericana Editores, SA.</p>	<p>Anzola, S. (2002). <i>Administración de Pequeñas Empresas</i>. México: McGraw Hill Interamericana Editores, SA.</p> <p>Martin, C. L. (1994). <i>Inicie su propio negocio</i>. México: Grupo Editorial Iberoamérica, SA</p> <p>Valdez, L. (2004). <i>Innovación. El arte de Inventar el Futuro</i>. Colombia: Grupo Editorial Norma, SA.</p> <p>Rodríguez, C. (1983) <i>El trabajo en Equipo. Productividad y Calidad de vida en el Trabajo</i>. México: Fondo Educativo Interamericano, SA.</p> <p>Sitios de Internet: <a href="http://www.geocities.com/eureka/enterprises/3932/es_usted.html">www.geocities.com/eureka/enterprises/3932/es_usted.html</a> <a href="http://www.emprendedores.es">www.emprendedores.es</a> <a href="http://www.soyentrepreneur.com">www.soyentrepreneur.com</a> <a href="http://www.geocities.com/svg88/plan.html">www.geocities.com/svg88/plan.html</a> <a href="http://www.geocities.com/cpastorcl/planeacionestrategica.htm">www.geocities.com/cpastorcl/planeacionestrategica.htm</a></p>

**UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE BAJA CALIFORNIA**  
**COORDINACIÓN DE FORMACIÓN BÁSICA**  
**COORDINACIÓN DE FORMACIÓN PROFESIONAL Y VINCULACIÓN UNIVERSITARIA**  
**PROGRAMA DE UNIDAD DE APRENDIZAJE**

**I. DATOS DE IDENTIFICACIÓN**

1. **Unidad Académica:** Facultad de Idiomas Mexicali, Facultad de Idiomas Extensión Campus Tijuana, Facultad de Idiomas Extensión Campus Ensenada
2. **Programa Educativo:** Licenciatura en Traducción
3. **Plan de Estudios:** 2017-2
4. **Nombre de la Unidad de Aprendizaje:** Formación de Emprendedores
5. **Clave:** 28281
6. **HC:** 02 **HL:** 00 **HT:** 03 **HPC:** 00 **HCL:** 00 **HE:** 02 **CR:** 07
7. **Etapa de Formación a la que Pertenece:** Terminal
8. **Carácter de la Unidad de Aprendizaje:** Obligatoria
9. **Requisitos para Cursar la Unidad de Aprendizaje:** Desarrollo de Proyectos

**Equipo de diseño de PUA**

**Firma**

**Vo.Bo. de subdirector(es) de  
Unidad(es) Académica(s)**

**Firma**

*Icela López Gaspar  
Ariadna Isolda Pereida Prado*

*José Manuel Casillas Domínguez  
María Pérez Nuño  
Olimpia Buenrostro Flores*

**Fecha:** 01 de diciembre de 2016

## II. PROPÓSITO DE LA UNIDAD DE APRENDIZAJE

Esta unidad de aprendizaje tiene como propósito que el estudiante desarrolle una empresa con una adecuada planeación de negocios, con una aplicación práctica y de trabajo en equipo, impulsándolo a que sea un generador de empleos y de una exitosa apertura de un negocio. Así mismo, desarrollar las habilidades para emprender e innovar de forma responsable y con ética. Para este programa de Licenciatura en Traducción, la asignatura se encuentra en la etapa terminal y es de carácter obligatorio.

## III. COMPETENCIA DE LA UNIDAD DE APRENDIZAJE

Ejecutar los conocimientos teóricos y prácticos de la administración y planeación estratégica de negocios, mediante un análisis de mercado, para desarrollar una visión y habilidad empresarial en el área de su formación, con actitud creativa, innovadora y de trabajo colaborativo.

## IV. EVIDENCIA(S) DE DESEMPEÑO

Forma una empresa desde sus inicios. (Productos y/o Servicios, nombre, nombre comercial, slogan, etc.) que presente su plan de negocios, prototipo (en caso de Producto), Stand de ventas, con artículos promocionales alusivos a su empresa, información sobre el producto y/o servicio y dará información sobre el Plan de Negocios

Presenta propuesta de negocio en la Expo-emprendedores que organiza la UABC durante el periodo de estudio.

## V. DESARROLLO POR UNIDADES

### UNIDAD I. *Creación de una Cultura Emprendedora*

**Competencia:**

Definir el concepto de Emprendedor, mediante el conocimiento de diversas definiciones, conceptos filosóficos y el conocimiento de las circunstancias actuales de la comunidad o ciudad en donde vive, e inclusive en su mismo país, a través de la revisión bibliográfica y electrónica, para identificar las características relacionadas con la cultura emprendedora, con una actitud responsable y honesta.

**Contenido:****Duración:** 6 horas**UNIDAD I.**

- 1.1. Antecedentes y situación económica en la localidad
- 1.2. ¿Qué es un Emprendedor?
- 1.3. Características de un Emprendedor
- 1.4. Educación empresarial basada en competencias empresariales.
- 1.5. Formación de emprendedores.
- 1.6. Competencias profesionales
- 1.7. Desarrollo empresarial.

## **UNIDAD II. *Proceso de Innovación en las Empresas***

### **Competencia:**

Demostrar que la Innovación dentro del Proceso de Desarrollo de una Empresa es fundamental para definir aquellos elementos que hacen que una empresa se destaque de las demás, mediante el conocimiento del concepto y principios de la innovación y la revisión bibliográfica, para la aplicación de la innovación orientada hacia el cliente, el manejo de información de casos prácticos y conocer el uso de la mentalidad innovadora en negocios exitosos, con una actitud de respeto y actitud crítica.

### **Contenido:**

**Duración:** 6 horas

### **UNIDAD II.**

- 2.1. Concepto y Principios básicos de Innovación
- 2.2. La Mentalidad Innovadora
- 2.3. Fuentes de Innovación Orientadas al Cliente (mercado)
- 2.4. Innovación en los Modelos de Negocio: estudios de casos prácticos
- 2.5. Trabajo en Equipo
- 2.6. Tipos de Liderazgo
  - 2.6.1. Liderazgo centrado en la acción
  - 2.6.2. Liderazgo y motivación
  - 2.6.3. La regla del cincuenta - cincuenta

### **UNIDAD III. Desarrollo del Plan de Negocio. Creando nuestra empresa.**

#### **Competencia:**

Aplicar las etapas que definen un Plan de Negocios, mediante el desarrollo de los conceptos citados por el Plan de Negocios y la aplicación de esta herramienta, para conseguir información detallada y real del negocio a emprender, con actitud reflexiva y responsable.

#### **Contenido:**

**Duración:** 12 horas

#### **UNIDAD III.**

##### 3.1 Plan De Negocio

- 3.1.1 Definición
- 3.1.2 Beneficios
- 3.1.3 Importancia

##### 3.2 Puntos Esenciales del Plan de Negocio

- 3.2.1 Producto o servicio (seleccionando la Idea Emprendedora)
  - 3.2.1.1 Nombre de la Empresa
  - 3.2.1.2 Nombre del Producto
  - 3.2.1.3 Slogan de la Empresa
  - 3.2.1.4 Logotipo de la Empresa
  - 3.2.1.5 Ubicación de la Empresa

##### 3.2.2 Mercadotecnia

- 3.2.2.1 Análisis de la Competencia
- 3.2.2.2 Análisis del Mercado

##### 3.2.3 Producción y/o Prestación de un Servicio

##### 3.2.4 Sistema de Administración (Organización)

##### 3.2.5 Requisitos Legales

##### 3.2.6 Estado Financiero del Proyecto

##### 3.2.7 Planeación estratégica

- 3.2.7.1 Misión
- 3.2.7.2 Visión
- 3.2.7.3 Objetivos
- 3.2.7.4 Estrategias

## **UNIDAD IV. Redacción del Plan de Negocio**

### **Competencia:**

Utilizar la metodología del Plan de Negocios, mediante el conocimiento de lo que es un resumen ejecutivo, el manejo correcto de la información, la realización de análisis de datos y la organización, para la presentación del trabajo escrito, con responsabilidad y respeto.

### **Contenido:**

**Duración:** 8 horas

### **UNIDAD IV.**

- 4.1. Resumen Ejecutivo
- 4.2. Cuerpo del Plan de Negocios
- 4.3. Anexos del Plan de Negocio
- 4.4. Presentación Escrita/Oral.

## VI. ESTRUCTURA DE LAS PRÁCTICAS

No. de Práctica	Competencia	Descripción	Material de Apoyo	Duración
1	Definir el concepto de Emprendedor, mediante el conocimiento de diversas definiciones, conceptos filosóficos y el conocimiento de las circunstancias actuales de la comunidad o ciudad en donde vive, e inclusive en su mismo país a través de la revisión bibliográfica y electrónica para identificar las características relacionadas con la cultura emprendedora, con una actitud responsable y honesta	Realizar por medio de una lluvia de ideas una lista de conceptos de "emprendedor". La actividad se llevará a cabo de manera individual y grupal. Enlistar las características que encuentren en común, comparar con los compañeros. Invitar a la reflexión respecto a la filosofía de ser emprendedor.	Lectura proporcionada por el docente y lectura de dos fuentes extras. Hojas rotafolio, plumones, cinta adhesiva	6 horas
2	Demostrar que la Innovación dentro del Proceso de Desarrollo de una Empresa es fundamental para definir aquellos elementos que hacen que una empresa se destaque de las demás, mediante el conocimiento del concepto y principios de la innovación, la revisión bibliográfica, para la aplicación de la innovación orientada hacia el cliente y el manejo de información de casos prácticos, para conocer el uso de la mentalidad innovadora en negocios exitosos con una actitud de respeto y actitud crítica	Después de conocer el concepto de emprendedor, sus características y la realidad laboral del entorno social, los alumnos van a utilizar estos conceptos y sus características para producir un cartel (poster) que convenza a la comunidad a convertirse en un emprendedor.	Hoja Doble Carta, Cartulina, Rotafolio, Colores, Plumones. Alternativa. Revistas, tijeras, pegamento.	6 horas

3	Presentar un producto, mediante la aplicación de una de las etapas del plan de negocios, para practicar lo que es la mentalidad innovadora, con respeto y responsabilidad.	Aplicar cada una de las etapas del plan de negocios en un protocolo de la elaboración de un plan propio. Para poner en práctica la mentalidad innovadora, se le proporciona al estudiante algún material para simular la realización de un producto, creación de un objeto y la presentación individual de los pasos que siguió para ello.	Hojas, ligas, clips. Foamy, tijeras, cinta adhesiva, pegamento.	6 horas
4	Explicar la propuesta de un negocio, a través de la descripción de los elementos esenciales del plan de negocios, para integrar la propuesta, con actitud reflexiva y responsable.	Trabajo en Equipo. Se requiere que el salón se divida en grupos. Cada equipo iniciará un protocolo de negocio, una propuesta de negocio donde se especifiquen y redacten los elementos esenciales de su futura empresa de manera escrita.	Papel, Clips, Cinta adhesiva.	6 horas
5	Realizar el desarrollo del Plan de Negocios de manera formal, en papel y físicamente, mediante la definición de aspectos tales como: tipo de negocio o producto, nombre del producto, nombre del negocio, slogan, logotipo, publicidad, etc. Por lo que se realizarán prácticas para que desarrollen estos temas, que son parte de la metodología del Plan de Negocios.	Trabajo en equipo: desarrollo y presentación final del plan de negocio.	Hojas, Cartulinas, Rotafolio, Colores, Plumones, plumas. Tijeras, pegamento, revistas.	24 horas

## VII. MÉTODO DE TRABAJO

**Encuadre:** El docente presenta al grupo los contenidos de la asignatura que se revisarán durante el periodo de clases; además, proporciona la metodología, los criterios de evaluación, así como los requerimientos de las actividades.

### **Estrategia de enseñanza (docente)**

- Exposición durante las clases en el semestre.

### **Estrategia de aprendizaje (alumno)**

- Elaborar un reporte por escrito de investigaciones y reporte técnico para la presentación de su negocio en la Expo-Emprendedores.
- Participación significativa en clase.
- Exponer su propuesta de plan de negocio en la Facultad de Idiomas al finalizar el curso.

## VIII. CRITERIOS DE EVALUACIÓN

### Criterios de acreditación

- Calificación mínima aprobatoria para esta asignatura es 60.
- Administrativamente y de acuerdo con el reglamento general de exámenes de la UABC, para tener derecho a la calificación ordinaria de la asignatura, es obligatoria la asistencia del estudiante al 80% del curso, de lo contrario se quedará sin derecho a ser evaluado (SD)

### Criterios de evaluación

- Anteproyecto.....	20%
- Plan de negocios.....	20%
- Presentación de stand en público.....	10%
- Exámenes parciales.....	20%
- Participación en clase/taller.....	10%
- Trabajos de investigación.....	10%
- Asistencia.....	10%
<b>Total.....</b>	<b>100%</b>

- **Anteproyecto:** Faltando un mes para acabar el curso, se presenta el Anteproyecto. Este es un avance, aún no detallado, de la información esencial de la empresa y el producto que ofrece. El documento contiene los datos de Nombre de la Empresa, Nombre del Producto, Características del Nombre o Producto, Slogan, Logotipo y Estructura Organizacional.
- **Plan de negocios:** Deberá ser presentado conforme a las características que se aprenderán durante el curso, por escrito, en carpeta con buena presentación y también en CD o medio electrónico. Conteniendo muestras de su campaña publicitaria.
- **Presentación de stand en público:** Realizarán ante la comunidad de la Facultad (maestros, alumnos y directivos) una presentación donde darán a conocer la empresa que formaron, así como los productos que ofrece.
- **Exámenes parciales:** Se realizarán dos por periodo.
- **Participación en clase/taller:** El alumno expondrá algunos temas durante el semestre. También se tendrá en cuenta aquella participación que nos ofrezca el alumno para enriquecer la clase. Así mismo, se realizarán algunas actividades en clase para ayudar a entender mejor la manera en que se realiza el plan de negocios.
- **Trabajos de investigación:** Se pedirán algunas tareas e investigaciones para reforzar los conocimientos vistos en clase.
- **Asistencia:** Lo citado por el reglamento.

## IX. BIBLIOGRAFÍA

### Básica

- Aguado, M. (2008). *La guía del emprendedor, de la idea a la empresa*, Disponible en:  
<http://www.fundacionbancaja.es/archivos/publicaciones/libro.pdf> **[clásica]**
- Alcaraz, R. (2001). *El Emprendedor de Éxito. Guía de Planes de Negocio*. México: McGraw Hill Interamericana Editores, SA. **[clásica]**
- Almoguera, J. (s.f.). Manual práctico del emprendedor, conceptos esenciales para gestionar tu empresa. Recuperado de  
[http://www.emprendedores.es/var/em/storage/fckeditor/File/regalo\\_suscripcion/libro\\_terminos\\_completo.pdf](http://www.emprendedores.es/var/em/storage/fckeditor/File/regalo_suscripcion/libro_terminos_completo.pdf)
- Anzola, S. (2003). *La Actitud Emprendedora*. México: McGraw Hill Interamericana Editores, SA **[clásica]**
- Martínez-Rivera, S., Rodríguez-Día, L. (2013). *Emprendedurismo social en México: hacia un modelo de innovación para la inserción social y laboral en el ámbito rural*. En Revista Procuraduría Agraria. Disponible en  
<https://www.google.com.mx/webhp?sourceid=chrome-instant&ion=1&espv=2&ie=UTF-8#q=emprendedurismo+pdf>
- Universidad de Salamanca. (s.f.). *Cómo ser competente, competencias profesionales*. Disponible en  
<https://empleo.usal.es/docs/comprof.pdf>

### Complementaria

- Anzola, S. (2002). *Administración de Pequeñas Empresas*. México: McGraw Hill Interamericana Editores, SA. (Clásica) **[clásica]**
- Valdez, L. (2004). *Innovación. El arte de Inventar el Futuro*. Colombia: Grupo Editorial Norma, SA.(Clásica) **[clásica]**
- Sitios de Internet:**  
[www.geocities.com/eureka/enterprises/3932/es\\_usted.html](http://www.geocities.com/eureka/enterprises/3932/es_usted.html)  
[www.emprendedores.es](http://www.emprendedores.es)  
[www.soyentrepreneur.com](http://www.soyentrepreneur.com)  
[www.geocities.com/svg88/plan.html](http://www.geocities.com/svg88/plan.html)  
[www.geocities.com/cpastorcl/planeacionestrategica.htm](http://www.geocities.com/cpastorcl/planeacionestrategica.htm)

## **X. PERFIL DEL DOCENTE**

El profesor que imparte esta unidad de aprendizaje preferentemente debe poseer el grado académico de Licenciado, Maestría o Doctorado en Administración de Empresas, Negocios Internacionales, Mercadotecnia o área afín, con experiencia mínima de dos años en su área de especialidad y en las docencias, además de ser creativo, innovador, propositivo.