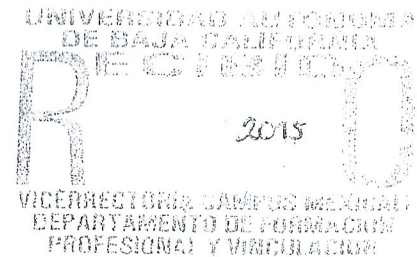


**UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE BAJA CALIFORNIA**  
**COORDINACIÓN DE FORMACIÓN BÁSICA**  
**COORDINACIÓN DE FORMACIÓN PROFESIONAL Y VINCULACIÓN**  
**PROGRAMA DE UNIDAD DE APRENDIZAJE**

**I. DATOS DE IDENTIFICACIÓN**

1. Unidad Académica: Facultad de Pedagogía e Innovación Educativa
2. Programa (s) de estudio: Licenciatura en Docencia de la Lengua y Literatura  
Licenciatura en Docencia de la Matemática  
Licenciatura en Asesoría Psicopedagógica
3. Vigencia del plan: 2014-2
4. Nombre de la Unidad de aprendizaje: Emprendedurismo 5. Clave: 19522
6. HC 3 HL 2 HT     HPC     HCL     HE 3 CR 8
7. Etapa de formación a la que pertenece: Disciplinaria
8. Carácter de la Unidad de aprendizaje: Obligatoria     Optativa     x
9. Requisitos para cursar la unidad de aprendizaje: Ninguno



Diseño:

Lic. Abel Meraz Sepúlveda

Dr. Salvador Ponce Ceballos

Dr. Víctor Manuel Alcántar Enríquez

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA  
DE BAJA CALIFORNIA



FACULTAD DE PEDAGOGÍA  
E INNOVACIÓN EDUCATIVA

Autorizó: Mtro. Ernesto Santillán Anguiano  
Subdirector

Fecha: 2 Diciembre de 2014

## II. PROPÓSITO GENERAL DEL CURSO

Esta unidad de aprendizaje tiene el propósito de que los alumnos se adentren en los procesos de emprendedurismo a partir del diseño de planes de negocio que les permita poner en práctica ideas innovadoras y con esto tener un panorama más amplio de la *intervención profesional de la disciplina* que estudian. Los diferentes tipos de actividad, ejercicios y prácticas se caracterizarán por un trabajo colaborativo orientado al desarrollo de un perfil complementario a sus formación profesional.

## III. COMPETENCIA DEL CURSO

Diseñar un plan de negocios que integre los elementos esenciales (proyecto, mercado, técnico y financiero), a partir del análisis de la disciplina de estudio correspondiente, con la intención de generar una visión innovadora hacia el emprendedurismo, con actitudes reflexiva, crítica y propositiva.

## IV. EVIDENCIAS DE APRENDIZAJE

- Documento escrito de plan de negocios a partir de una idea innovadora, que integre los apartados: proyecto, mercado, técnico y financiero. Dicho plan debe ser producto de la orientación disciplinar del estudiante.
- Bitácora de seguimiento de plan de negocios conforme al avance durante el curso.

## V. DESARROLLO POR UNIDADES

### **Competencia:**

Describir las características principales de un plan de negocios a partir de la revisión de la literatura y ejemplos disponibles, que permitan al estudiante adentrarse en el abordaje de una cultura emprendedora, destacando las actitudes propositiva y de compromiso.

**Duración:** 10 hrs.

### **Contenido:**

#### **Unidad I: Desarrollo de oportunidad de negocios**

- 1.1 Cultura emprendedora.
- 1.2 Definición de empresa.
- 1.3 Tipos de empresa.
- 1.4 Qué es un plan de negocios.
- 1.5 Función del plan de negocios.
- 1.6 Apoyos para emprendedores.
- 1.7 Oportunidades de negocio.

## V. DESARROLLO POR UNIDADES

### **Competencia:**

Elaborar el apartado (creación del proyecto) de un plan de negocios, producto de una idea innovadora, a partir del análisis de información, evaluación de ejemplos y realización de diversos ejercicios, con la intención de concretar un proyecto emprendedor, demostrando actitudes propositiva, crítica y reflexiva.

**Duración:** 10 hrs.

### **Contenido:**

#### **Unidad II: Creación del proyecto**

##### **2.1 Objetivo del proyecto**

2.1.1 Descripción del producto

2.1.2 Destino

2.1.3 Usuarios o consumidores

##### **2.2 Características del proyecto**

2.2.1 Características de los consumidores

2.2.2 Naturaleza del proyecto

2.2.3 Nombre de la empresa

2.2.4 Justificación de la empresa

2.2.5 Descripción de la empresa

2.2.6 Ubicación de la empresa

2.2.7 Tamaño de la empresa

2.2.8 Misión, visión y objetivos de la empresa

2.2.9 Ventaja competitiva

## V. DESARROLLO POR UNIDADES

### **Competencia:**

Elaborar el apartado (estudio de mercado) de un plan de negocios, producto de una idea innovadora, a partir del análisis de información, evaluación de ejemplos y realización de diversos ejercicios, con la intención de concretar un proyecto emprendedor, demostrando actitudes propositiva, crítica y reflexiva.

**Duración:** 20 hrs.

### **Contenido:**

#### **Unidad III: Estudio de Mercado**

- 3.1 Definición de mercadotecnia
- 3.2 Objetivo de la mercadotecnia
  - 3.2.1 Precio, producto, plaza, promoción
- 3.3 Objetivo de la investigación de mercado
- 3.4 Función del estudio de mercado
  - 3.4.1 Elementos del estudio de mercado
- 3.5 Análisis del sector
- 3.6 Análisis de la competencia
  - 3.6.1 Demanda actual y proyectada
  - 3.6.2 Oferta actual y proyectada
- 3.7 Estrategias de marketing
- 3.8 Logo, slogan e imagen corporativa
- 3.9 Análisis FODA

## V. DESARROLLO POR UNIDADES

### **Competencia:**

Elaborar el apartado (estudio técnico) de un plan de negocios, producto de una idea innovadora, a partir del análisis de información, evaluación de ejemplos y realización de diversos ejercicios, con la intención de concretar un proyecto emprendedor, demostrando actitudes propositiva, crítica y reflexiva.

**Duración:** 20 hrs.

### **Contenido:**

#### **Unidad IV: Estudio Técnico**

- 4.1 Objetivos área productiva
- 4.2 Descripción del proceso de producción o prestación del servicio
- 4.3 Especificaciones del producto o servicio
- 4.4 Capacidad instalada
- 4.5 Insumos críticos
- 4.6 Diagrama de flujo del proceso
- 4.7 Tecnología y características
- 4.8 Costo de los equipos
- 4.9 Obras físicas
- 4.10 Organigrama y planta de personal
- 4.11 Características legales y administrativas de la empresa
- 4.12 Costos de producción

## V. DESARROLLO POR UNIDADES

### **Competencia:**

Elaborar el apartado (estudio financiero) de un plan de negocios, producto de una idea innovadora, a partir del análisis de información, evaluación de ejemplos y realización de diversos ejercicios, con la intención de concretar un proyecto emprendedor, demostrando actitudes propositiva, crítica y reflexiva.

**Duración:** 20 hrs.

### **Contenido:**

#### **Unidad V: Estudio financiero**

- 5.1 Objetivos del estudio financiero
- 5.2 Inversión fija y capital de trabajo
- 5.3 Aportaciones accionistas y fuentes de financiamiento
- 5.4 Depreciaciones y amortizaciones
- 5.5 El Punto de Equilibrio
- 5.6 Estado de Ganancias y Pérdidas
- 5.7 Indicadores financieros, valor presente neto-Retorno sobre la inversión

## VI. ESTRUCTURA DE LAS PRÁCTICAS

| No. de Práctica | Competencia(s)                                                                                                                                                                                                                                                                                                          | Descripción                                                                                                                                                                                                                                                                                                   | Material de Apoyo                                                                                                                                                                  | Duración |
|-----------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------|
| 1               | Elaborar el apartado (creación del proyecto) de un plan de negocios, producto de una idea innovadora, a partir del análisis de información, evaluación de ejemplos y realización de diversos ejercicios, con la intención de concretar un proyecto emprendedor, demostrando actitudes propositiva, crítica y reflexiva. | <p>Apartado de plan de negocios (creación del proyecto):</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Desarrollo del objetivo del proyecto.</li> <li>• Desarrollo de las características del proyecto.</li> <li>• Generar misión, visión y objetivos.</li> <li>• Determinar la ventaja competitiva</li> </ul> | <p>*Guías de preguntas para trabajos de grupo sobre: Definiendo el negocio.</p> <p>*Lecturas</p> <p>*Presentación PPT</p> <p>*Ejercicios prácticos</p>                             | 5 hrs.   |
| 2               | Elaborar el apartado (estudio de mercado) de un plan de negocios, producto de una idea innovadora, a partir del análisis de información, evaluación de ejemplos y realización de diversos ejercicios, con la intención de concretar un proyecto emprendedor, demostrando actitudes propositiva, crítica y reflexiva.    | <p>Apartado de plan de negocios (estudio de mercado):</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Análisis FODA</li> <li>• Investigación de mercado</li> <li>• Diseño de imagen</li> </ul>                                                                                                                   | <p>*Guías de preguntas para trabajos de grupo sobre: Conociendo el mercado.</p> <p>*Presentación en PPT</p> <p>*Ejercicios prácticos</p>                                           | 7 hrs.   |
| 3               | Elaborar el apartado (estudio técnico) de un plan de negocios, producto de una idea innovadora, a partir del análisis de información, evaluación de ejemplos y realización de diversos ejercicios, con la intención de concretar un proyecto emprendedor, demostrando actitudes propositiva, crítica y reflexiva.       | <p>Apartado de plan de negocios (estudio técnico):</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Descripción del proceso de producción o prestación del servicio</li> <li>• Capacidad instalada</li> <li>• Diagrama de flujo del proceso</li> <li>• Organigrama y planta de personal</li> </ul>                | <p>*Guías de preguntas para trabajos de grupo sobre: Conociendo el estudio técnico.</p> <p>*Presentación en PPT.</p> <p>*Ejercicios prácticos</p>                                  | 10 hrs.  |
| 4               | Elaborar el apartado (estudio financiero) de un plan de negocios, producto de una idea innovadora, a partir del análisis de información, evaluación de ejemplos y realización de diversos ejercicios, con la intención de concretar un proyecto emprendedor, demostrando actitudes propositiva, crítica y reflexiva.    | <p>Apartado de plan de negocios (Estudio financiero):</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Activo fijo, diferido y capital de trabajo</li> <li>• Importancia del punto de equilibrio</li> <li>• Elementos que conforman el estado de resultados</li> <li>• Indicadores financieros</li> </ul>         | <p>*Ejemplo de Estado de resultados y punto de equilibrio.</p> <p>*Ejercidos apoyo para formular la parte financiera.</p> <p>*Presentación en PPT</p> <p>*Ejercicios prácticos</p> | 10 hrs.  |

## VII. METODOLOGÍA DE TRABAJO

La metodología de abordaje de la unidad de aprendizaje se plante en base a proyectos, caracterizada por:

- Trabajo colaborativo.
- Investigación.
- Exposiciones de los temas y avances.
- Ejercicios.
- Revisiones de avance por parte del facilitador.

## VIII. CRITERIOS DE EVALUACIÓN

### Plan de negocios:

- Apartado proyecto.....20%
- Apartado mercado.....20%
- Apartado técnico.....20%
- Apartado financiero.....20%

### Otros:

- Participaciones.....10%
- Ejercicios.....10%

Total.....100%

## IX. BIBLIOGRAFÍA

| Básica                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        | Complementaria                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <p><b>Evaluación de proyectos</b>, Baca Urbina, Gabriel, 6ta. Edición, México, McGraw Hill, 2010. ISBN 9786071502605</p> <p><b>El emprendedor de éxito</b>, Alcaraz Rodríguez, Rafael Eduardo, 4ta. Edición, México, McGraw Hill, 2011. ISBN 9786071506115</p> <p><b>Administración de pequeñas empresas: lanzamiento y crecimiento de iniciativas de emprendimiento</b>, Longenecker, Justin Gooderl, 16ª. Edición, Cengage Learning, 2012. ISBN 9786074818109</p> <p><b>Administración: una perspectiva global y empresarial</b>, Koontz, Harold, McGraw Hill, 2012. ISBN 9786071507594</p> <p><b>Administración de pequeñas y medianas empresas</b>, Rodríguez Valencia, Joaquín. Thomson, 2010. ISBN 6074813396</p> <p><b>Comportamiento del consumidor: decisiones y estrategia de marketing</b>, Alonso Rivas, Javier. 6ta. Edición, ESIC, 2010. ISBN 9788473567176</p> | <p><b>Negocios exitosos: cómo empezar, administrar y operar eficientemente un negocio</b>, Fleitman, Jack. McGraw-Hill, 2000 ISBN 9701026942</p> <p><b>Páginas Web</b></p> <p><a href="http://www.soyentrepreneur.com/4-planes-negocio.html">http://www.soyentrepreneur.com/4-planes-negocio.html</a></p> <p><a href="http://www.revistasumma.com/gerencia/48235-7-errores-que-matan-tu-plan-de-negocio.html">http://www.revistasumma.com/gerencia/48235-7-errores-que-matan-tu-plan-de-negocio.html</a></p> <p><a href="http://www.emprendedores.es/crear-una-empresa/como-crear-una-empresa">http://www.emprendedores.es/crear-una-empresa/como-crear-una-empresa</a></p> |