



Universidad Juárez del Estado de Durango
Dirección de Planeación y Desarrollo Académico
Facultad de Ciencias Químicas
Unidad Gómez Palacio



Programa de Unidades de Aprendizaje
Con un enfoque en Competencias Profesionales Integrales

I. DATOS GENERALES DE LA UNIDAD DE APRENDIZAJE

1. Nombre de la Unidad de Aprendizaje	2. Clave
DESARROLLO DE EMPRENDEDORES	4601

3. Unidad Académica
FACULTAD DE CIENCIAS QUÍMICAS, UNIDAD GÓMEZ PALACIO, DURANGO

4. Programa Académico	5. Nivel
INGENIERO QUÍMICO EN ALIMENTOS	Licenciatura

6. Área de formación
DISCIPLINARIA

7. Academia
Económica administrativa desarrollo humano y emprendedores

8. Modalidad					
Obligatorias	✓	Curso		Presencial	✓
Optativas		Curso-taller		No presencial	
		Taller	✓	Mixta	
		Seminario			
		Laboratorio			
		Práctica de campo			
		Práctica profesional			
		Estancia académica			

9. Pre-requisitos

NINGUNA. Sin embargo son importantes las competencias adquiridas en las unidades de aprendizaje de: liderazgo, administración, procesamiento de alimentos e Ingeniería de alimentos I, II, III IV y V.

10. Horas teóricas	Horas Prácticas	Horas de estudio independiente	Total de horas	Valor en créditos
2	2		4	4

11. Nombre y firma de los académicos que participaron en la elaboración y/o modificación

YOLANDA ARELLANO RECIO/SANDRA REZA NATERA

12. Fecha de elaboración	Fecha de Modificación	Fecha de Aprobación
14/01/2013	12/06/2019	DD/MM/AAAA

II. DATOS ESPECÍFICOS DE LA UNIDAD DE APRENDIZAJE

13. Presentación

Uno de los requisitos para el desarrollo de un País es que sus ciudadanos sean **emprendedores** para que colaboren en el establecimiento de una **sociedad** con niveles más altos de **calidad de vida**. En este sentido, el perfil de egreso de la carrera de Ingeniero Químico en Alimentos señala que el egresado promoverá la **creación de micro y pequeñas empresas** en el ramo de **alimentos procesados**, de manera que sea una **alternativa** para el desempeño de su profesión sea la **formación y operación de su propia empresa**. Es por esto que el plan de estudios incluye la materia Desarrollo de Emprendedores.

14. Competencias profesionales integrales a desarrollar en el estudiante

Generales

Impulsar la actitud emprendedora de los alumnos mediante la **reflexión y análisis del perfil del emprendedor**. **Aplicar** las diversas etapas para la **planeación** de una **microempresa** a través de la elaboración de un **proyecto de negocio relacionado con su carrera**.

Específicas

- El alumno reflexiona y analiza las características básicas del emprendedor y las usa en la creación de un plan de negocios.
- El Estudiante aplica conocimientos adquiridos durante su formación profesional para planear y elaborar un plan de negocios.
- El alumno planea, redacta y expresa como visualiza su negocio.
- Ejercitan procedimientos para la búsqueda bibliográfica sobre sistemas alimentarios particulares.

- Ejercitan las actitudes de trabajo en equipo, especialmente como herramienta para la resolución de problemas concretos y valoricen la evaluación crítica y constructiva de los resultados obtenidos.

15. Articulación de los Ejes

- En esta unidad de aprendizaje se ejercitan procedimientos para la búsqueda de información documental, financiera y legal que le ayude a construir su propuesta final.
- Ejercitan las actitudes de trabajo en equipo, especialmente como herramienta para la resolución de problemas concretos y valoricen la evaluación crítica y constructiva de los resultados obtenidos.
- Ejercitan la lectura, redacción escrita y el saber comunicarse son importantes.

16. Contenido

1. El perfil del emprendedor
2. Planeación de la empresa

17. Estrategias Educativas

Por Proyectos

18. Materiales y recursos didácticos

Aula, cañón de proyección, rotafolio, marcadores, cinta

19. Evaluación del desempeño:

Evidencia (s) de desempeño	Criterios de desempeño	Ámbito(s) de aplicación	Porcentaje
Tareas Intermedias (Avances del proyecto)	-Presentación, redacción y ortografía. -Presenta su avance a tiempo y completo. -Defensa de las ideas.	Aula	30
Participación en actividades individuales y/o grupales	-Participa y realiza con buena actitud las actividades asignadas. -Críticas y/o aportes constructivos a sus compañeros.	Aula	20
Proyecto final en electrónico.	-Presentación, redacción y ortografía.	Aula	20
Exposición Final de Ideas de negocio	-Presentación (La información es Adecuada y Completa Buena ortografía)	Aula Interactiva	30

	<ul style="list-style-type: none"> -Claridad -Orden -Postura y contacto visual -Comprensión -Tiempo 		
--	--	--	--

20. Criterios de evaluación:	
Criterio	Valor o estrategia
Evaluación formativa (valor)	30% tareas (avances del proyecto) 20% participación, 20% proyecto final en electrónico y 30% exposición final de ideas de negocio.
Evaluación sumativa (valor)	30% tareas (avances del proyecto) 20% participación, 20% proyecto final en electrónico y 30% exposición final de ideas de negocio.
Autoevaluación (estrategia)	Se aplicará instrumento
Coevaluación (estrategia)	Se aplicará instrumento
Heteroevaluación (estrategia)	La evaluación se realizará al estudiante con respecto a su trabajo, desempeño, y rendimiento.

21. Acreditación
Se otorgará la acreditación a los estudiantes que cumplan con el requisito mínimo de asistencia (80%); y previa evaluación de las competencias adquiridas durante la unidad de aprendizaje.

22. Fuentes de información
Básicas
<ul style="list-style-type: none"> ➤ Manual del Emprendedor. ITESM - SECOFI. México Martínez Villegas F. 1994. Planeación Estratégica Creativa. Pac. México.
Complementarias
<ul style="list-style-type: none"> ➤ Alcaraz R. R. 2001. El emprendedor de éxito. Guía de planes de negocio. McGraw Hill. México. ➤ Anzola R. S. 2003. La Actitud Emprendedora. Espíritu que enfrenta los retos del futuro. McGraw Hill. México. ➤ PYME- Secretaría de Economía. Emprendedores. Material de apoyo del Inovatec. México. ➤ Lera María Julia- Manual para Emprendedores www.emprender-online.com.ar ➤ www.contactopyme.com.mx ➤ www.contactopyme.com.mx/trámiteslegales

23. Perfil del docente que imparte esta unidad de aprendizaje
Especialista de los contenidos que imparte, planea y diseña actividades de aprendizaje, promueve actividades colaborativas, da instrucciones de las actividades a realizar, estimula en el alumno el uso de las nuevas herramientas tecnológicas, promueve la creatividad.





PLANEACIÓN DIDÁCTICA DEL ENCUADRE				
SESIÓN	TEMA	ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE	MATERIALES NECESARIOS	OBSERVACIONES
1	PRESENTACIONES	-Aplicar técnicas: "EL ESCUDO" "Cualidades de carácter" "Si yo Fuese"	Ninguno Ninguno	Hacer un plenario para comentarios finales.
2	DIAGNÓSTICO EXPECTATIVAS	-Hacer equipos de 3 a 4 personas según el número de alumnos, y contestar preguntas elaboradas por el docente. -Técnica: Análisis de Expectativas	Hojas de rotafolio, marcadores y cinta copias de las Hojas de trabajo Tarjetas	¿Qué es un emprendedor? ¿Ventajas y desventajas de tener un negocio propio? ¿Qué características debe poseer un emprendedor? ¿Cómo me veo dentro de 5 años?
3	PROGRAMA DE LA UNIDAD DE APRENDIZAJE ACUERDOS	-Análisis del programa de la unidad de aprendizaje.	Copias del programa para los alumnos	Hacer un plenario para Tomar acuerdos finales.



PLANEACIÓN DIDÁCTICA POR COMPETENCIAS

NOMBRE DE LA INSTITUCIÓN: FACULTAD DE CIENCIAS QUÍMICAS

NOMBRE DE LA CARRERA O NIVEL DE ESTUDIOS: INGENIERO QUÍMICO EN ALIMENTOS

NOMBRE DE LA UNIDAD DE APRENDIZAJE: DESARROLLO DE EMPRENDEDORES

COMPETENCIA ESPECÍFICA	REQUISITOS	SITUACIÓN DIDACTICA	PRODUCTOS	CRITERIOS DE CALIDAD
Competencia número 1 El alumno reflexiona el perfil del emprendedor y vivencia cada característica a través de la dinámica grupal.	Cognitivos: Tiene conocimientos sobre: -liderazgo, comunicación, trabajo en equipo y/o colaborativo. -Distingue la diferencia entre trabajo en equipo y/o colaborativo.	El Alumno y por equipos entrevistan a 5 personas que consideran emprendedoras. Y les preguntan sobre las características que debe poseer un emprendedor. Finalmente se hace una reflexión sobre el perfil del emprendedor.	1.- Entrevistas	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Asiste puntualmente a clases. ▪ Participa con actitud positiva en las actividades. ▪ Trabaja en equipos ▪ Aporta algún comentario final que ayuda a comprender y/o aclarar el tema.
	Procedimentales: -Sabe trabajar en equipo y discute sobre el tema.		2.- Reporte de resultados de la encuesta	
	Actitudinales: -Participa activamente en técnicas de estudio grupal. - Conoce y respeta las reglas establecidas.		3.- Concluye y reflexiona sobre el perfil del emprendedor.	
Número de sesiones que se le dedicarán <p align="center">10</p>				



DOSIFICACION DE LA COMPETENCIA

1.- El alumno reflexiona el perfil del emprendedor y vivencia cada característica a través de la dinámica grupal.

SECUENCIA DIDACTICA	NO. DE SESION Y TEMA A TRATAR	ACTIVIDADES A REALIZAR	MATERIALES NECESARIOS	OBSERVACIONES
4 y 5.- Análisis de la teoría PERFIL DEL EMPRENDEDOR	4 y 5.- Actitud emprendedora	<ul style="list-style-type: none"> ❖ Lectura y análisis del tema en equipos. ❖ Encuesta características <del emprendedor. ❖ En equipos elabora un collage del emprendedor ❖ El alumno elabora un mapa mental sobre las características del emprendedor. ❖ Presentación power point “Hay Naranjas” 	<ul style="list-style-type: none"> ❖ Copias del tema ❖ Hojas ❖ Revistas ❖ Marcadores ❖ Cartulinas ❖ Cinta 	El Facilitador guía un proceso para que el grupo realice una reflexión sobre la actividad.
6 y 7.- Análisis de la teoría PERFIL DEL EMPRENDEDOR	6 y 7.- Liderazgo	<ul style="list-style-type: none"> ❖ Lectura y análisis del tema en equipos. ❖ Aplicación de Dinámica sobre liderazgo: “Alfileres y popotes ” ❖ Video: “un buen Líder” 	<ul style="list-style-type: none"> ❖ Copias del tema 	Al finalizar en plenario cada equipo dará los puntos más importantes sobre el tema analizado. Se da una conclusión final.
8.- Análisis de la teoría PERFIL DEL EMPRENDEDOR	8.- Motivación	<ul style="list-style-type: none"> ❖ Se analiza en equipos el tema. ❖ Video: “virus de la actitud” ❖ Se aplica la técnica: “Ejercicio de motivación” 	<ul style="list-style-type: none"> ❖ Copias del tema ❖ Billetes de banco (o quizá monedas) ocultos y sujetos con cinta adhesiva debajo de las sillas de los estudiantes. 	Al finalizar en plenario cada equipo dará los puntos más importantes sobre el tema analizado. Se da una conclusión final.



<p>9.- Análisis de la teoría PERFIL DEL EMPRENDEDOR</p>	<p>9.- Comunicación</p>	<ul style="list-style-type: none"> ❖ Lectura y análisis de Tema en equipos. ❖ Se aplica la técnica: <i>“Transmisión de información”</i> 	<ul style="list-style-type: none"> ❖ Copias del tema Un artículo breve de un periódico o revista. 	<p>Al finalizar en plenario cada equipo dará los puntos más importantes sobre el tema analizado. Se da una conclusión final.</p>
<p>10.- Análisis de la teoría PERFIL DEL EMPRENDEDOR</p>	<p>10.- Creatividad</p>	<ul style="list-style-type: none"> ❖ Se analiza en equipos el tema. ❖ Se aplica la técnica: <i>¿Analítico o creativo? “El país de los inventos al revés” “¿Cómo funciona?”</i> 	<ul style="list-style-type: none"> ❖ Hojas ❖ Lápices 	<p>El Facilitador guía un proceso para que el grupo analice, como se puede aplicar lo aprendido en su vida</p>
<p>11 y 12.- Análisis de la teoría PERFIL DEL EMPRENDEDOR</p>	<p>11 y 12.- Trabajo en equipo</p>	<ul style="list-style-type: none"> ❖ Se analiza en equipos el tema. ❖ Se aplican las dinámicas: <i>“Apoya a tu Equipo”</i> ❖ <i>Presentación power point “Las Herramientas” “Cultura Japonesa”</i> ❖ Video: <i>“ EL Gladiador”</i> 	<ul style="list-style-type: none"> ❖ Copias del Tema. ❖ Canicas o pelotas pequeñas de unicel, por cada participante. ❖ Una Cuchara sopera por cada subgrupo dos canastas. 	<p>El Facilitador guía un proceso para que el grupo analice, como se puede aplicar lo aprendido en su vida.</p>
<p>13.- Análisis de la teoría PERFIL DEL EMPRENDEDOR</p>	<p>13.- Toma de decisiones</p>	<ul style="list-style-type: none"> ❖ Se analiza en equipos el tema. ❖ Se aplica la técnica: <i>Creatividad solución de diversos problemas</i> 	<ul style="list-style-type: none"> ❖ Copias del tema Copias de los diversos problemas a resolver. 	<p>El Facilitador guía un proceso para que el grupo analice, como se puede aplicar lo aprendido en su vida</p>



COMPETENCIA ESPECÍFICA	REQUISITOS	SITUACIÓN DIDACTICA	PRODUCTOS	CRITERIOS DE CALIDAD
<p align="center">Competencia número 2</p> <p>El alumno Elabora un Plan de Negocios.</p>	<p>Cognitivos:</p> <ul style="list-style-type: none"> - conoce lo que es una metodología. - Tiene los conocimientos necesarios de procesamiento de alimentos e ingeniería de alimentos. - Cuenta con conocimientos de administración y liderazgo. 	<p>1. Está usted en un nuevo empleo, y le piden que seleccione y desarrolle los pasos mínimos a seguir en un plan de negocios. Para posteriormente se lo presente al Gerente.</p> <p>2. En equipos de 2 o 3 alumnos se selecciona una idea de Negocio para Elaborar un plan de creación de una empresa. Al finalizar el semestre, presentarán su Empresa en un evento dirigido y organizado por la academia (Económica administrativa desarrollo humano y emprendedor)</p>	<p>1.- Proyecto escrito de la Idea de Negocio</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Cumple con la metodología del plan de negocios. ▪ Que cumplan con las especificaciones indicadas para la presentación del trabajo. ▪ Ortografía. ▪ Incluye opinión personal sobre lo aprendido durante el desarrollo del trabajo.
	<p>Procedimentales:</p> <ul style="list-style-type: none"> -Aplica metodología para desarrollar un proyecto. -Construye y evalúa proyectos. 		<p>2.- Exposición de la Microempresa</p>	
	<p>Actitudinales:</p> <ul style="list-style-type: none"> -Toma de decisiones -Trabaja en equipo - Responsabilidad 			
<p>Número de sesiones que se le dedicarán</p> <p align="center">43</p>				



DOSIFICACION DE LA COMPETENCIA

2.- El alumno Elabora un Plan de Negocios.

SECUENCIA DIDACTICA	NO. DE SESION Y TEMA A TRATAR	ACTIVIDADES A REALIZAR	MATERIALES NECESARIOS	OBSERVACIONES
14.- Generación de ideas de negocio	14.- Ideas de negocio.	<ul style="list-style-type: none"> ❖ Lectura de artículos sobre ideas emprendedoras. ❖ Lluvia de Ideas de Negocio. 	<ul style="list-style-type: none"> ❖ Copias de los artículos de lectura 	Una vez leídos los artículos se hace una lluvia de ideas de negocio.
15 y 16.- Paso 1 del Plan de Negocios	15 y 16.- Selección de la Idea de negocio	<ul style="list-style-type: none"> ❖ Se aplica una tabla de evaluación de ideas de negocio. ❖ Los alumnos en parejas o equipos toman la decisión final del tipo de negocio que planearán 	<ul style="list-style-type: none"> ❖ Hoja de trabajo ❖ Copias de tabla de evaluación para cada equipo. 	<p>El Facilitador guía el proceso para que el grupo tome decisiones sobre el tipo de negocio, del cual desarrollará su Plan de Negocio.</p> <p>Al finalizar en plenario se da a conocer que idea de negocio desarrollará cada pareja o equipo.</p>
17 a la 21.- Paso 2 del Plan de Negocios.	17 a la 21.- Descripción de la Empresa.	<ul style="list-style-type: none"> ❖ Exposición del maestro: - Definición del objetivo, misión, visión, valores y ventaja competitiva de la empresa (proceso de visualización) ❖ Los alumnos por parejas o equipo toma decisiones y redacta el objetivo, misión, visión valores y ventaja competitiva de la empresa de su empresa. 	<ul style="list-style-type: none"> ❖ Cañón de proyección 	<p>Al finalizar en plenario se aclaran dudas.</p> <p>Apoyo en dudas</p>



		<ul style="list-style-type: none"> ❖ Exposición por parte de los alumnos del Avance Paso 2. 		Observaciones y correcciones de todo el grupo y maestro.
22 a la 25.- Paso 3 del Plan de Negocios.	22 a la 25.- Mercadotecnia	<ul style="list-style-type: none"> ❖ Exposición del maestro: <ul style="list-style-type: none"> -Perfil del Cliente -Competencia -Productos o Mercancía -Imagen del establecimiento -Promoción y Publicidad -Atención al Cliente -Posibles precios de venta ❖ Los alumnos por parejas o equipo toma decisiones, redacta los puntos expuestos en el paso 3 y los aplica en su proyecto de empresa. ❖ Exposición por parte de los alumnos del Avance Paso 3. 	<ul style="list-style-type: none"> ❖ Cañón de proyección 	<p>Al finalizar en plenario se aclaran dudas.</p> <p>Apoyo en dudas</p> <p>Observaciones y correcciones de todo el grupo y maestro.</p>
26 a la 45.- Paso 4 del Plan de Negocios.	26 a la 45.- Organización y operación de la empresa.	<ul style="list-style-type: none"> ❖ Exposición del maestro: <ul style="list-style-type: none"> -Domicilio -Inventario Inicial -Proveedores -Mobiliario y Equipo -Distribución de la empresa (croquis) -Proceso Tecnológico (diagrama de flujo) 	<ul style="list-style-type: none"> ❖ Cañón de proyección 	<p>Al finalizar en plenario se aclaran dudas.</p> <p>Apoyo en dudas</p>



		<ul style="list-style-type: none"> ❖ Los alumnos por parejas o equipo toma decisiones, redacta los puntos expuestos en el paso 3 y los aplica en su proyecto de empresa. ❖ Exposición por parte de los alumnos del Avance Paso 4. 		Observaciones y correcciones de todo el grupo y maestro.
46 a la 52.- Paso 5 del Plan de Negocios.	46 a la 52.- Aspectos contables y financieros	<ul style="list-style-type: none"> ❖ Exposición del maestro: <ul style="list-style-type: none"> -Inversión Inicial -Financiamiento -Ingresos y gastos mensuales estimados ❖ Los alumnos por parejas o equipo toma decisiones, redacta los puntos expuestos en el paso 3 y los aplica en su proyecto de empresa. ❖ Exposición por parte de los alumnos del Avance Paso 5. 	❖ Cañón de proyección	<p>Al finalizar en plenario se aclaran dudas.</p> <p>Apoyo en dudas</p> <p>Observaciones y correcciones de todo el grupo y maestro.</p>
53 a la 56.- Paso 6 del Plan de Negocios.	53 a la 56.- Aspectos legales	<ul style="list-style-type: none"> ❖ Exposición del maestro: <ul style="list-style-type: none"> -Trámites obligatorios para constituir o iniciar un negocio -Inscripción al Registro Federal de Contribuyentes -Registro Empresarial ante el imss y el infonavit -Licencias 	❖ Cañón de proyección	Al finalizar en plenario se aclaran dudas.



		<p>-Permisos</p> <ul style="list-style-type: none">❖ Los alumnos por parejas o equipo toma decisiones, redacta los puntos expuestos en el paso 3 y los aplica en su proyecto de empresa.❖ Exposición por parte de los alumnos del Avance Paso 6.		<p>Apoyo en dudas</p> <p>Observaciones y correcciones de todo el grupo y maestro.</p>
<p>57 a la 64.- Preparación del proyecto para su presentación final.</p>	<p>57 a la 64.- Revisión final del proyecto y preparación para exposición</p>	<ul style="list-style-type: none">❖ Revisiones	<ul style="list-style-type: none">❖ ninguno	<p>El maestro apoya en revisar el contenido del proyecto.</p>



PLANEACIÓN GENERAL PARA DESARROLLO DE EMPRENDEDORES		
CONCEPTO	CÁLCULO	QUEDAN
4 Frecuencias	16 Semanas	64 clases
Festivos, puentes y otros	Restar 5 clases	59
Colchón para imprevistos	3 clases	56
Encuadre	3 clases	53
1° Competencia	10 clases	43
2° Competencia	43 clases	0