



Universidad Michoacana
de San Nicolás de Hidalgo

UNIVERSIDAD MICHOACANA DE SAN NICOLÁS DE HIDALGO
COORDINACIÓN GENERAL DE LA DIVISIÓN DEL BACHILLERATO

PROGRAMA DE UNIDAD DE APRENDIZAJE



1. Datos Generales de la Unidad de Aprendizaje

Nombre de la Unidad de Aprendizaje	Clave	Semestre
Formación de emprendedores	6-UATP-94	6°

Carácter	Optativa Propedéutica	Tipo	Teórica

Unidades de Aprendizaje antecedentes	Unidades de Aprendizaje consecuentes
Introducción a la mercadotecnia	
Negocios en las tecnologías de información y comunicación	
Marco normativo de las organizaciones	

Horas teóricas	Horas prácticas	Total de horas por semana	Semanas por semestre	Total de horas por semestre	Valor en créditos
3		3	16	48	6

Autores del programa	Fecha de elaboración		Fecha de visto bueno del Consejo Académico de Bachillerato
Juan Carlos Miranda Rosales	Noviembre 2020		2 de febrero de 2021
Revisores del programa	Fecha de revisión	Porcentaje de ajuste	Fecha de visto bueno del Consejo Académico de Bachillerato



2. Presentación de la Unidad de Aprendizaje

Propósito y vinculación con el perfil del egresado (justificación de la UA)

El propósito de esta unidad de aprendizaje es que el alumno identifique los beneficios y las motivaciones que pueden impulsar al emprendedor, conozca las características y elementos motivacionales y técnicos básicos que debe dominar un emprendedor y aplique los elementos básicos para la elaboración de un plan de negocios con sus diversas etapas de manera que pueda evaluar de manera básica la viabilidad inicial técnica y financiera de un proyecto de emprendimiento inversión.

Por tanto, se vincula de manera directa con las siguientes competencias genéricas del perfil del egresado:

- Enfrenta los problemas y retos que se le presentan en su vida cotidiana, de manera creativa conforme a su contexto social, económico y político.
- Trabaja en equipo de manera colaborativa y respetuosa para desarrollar diversas tareas que correspondan a su edad y entorno, con un enfoque hacia el bien común.
- Aplica principios y estrategias de administración y economía, de acuerdo con los objetivos y metas de su proyecto de vida.
- Administra los recursos disponibles teniendo en cuenta las restricciones para el logro de sus metas.

Propuesta didáctico-metodológica

Presencial:

- ✓ Resolución de Ejercicios y problemas
- ✓ Pruebas objetivas
- ✓ Debates

Virtual:

Revisión y análisis de videos tutoriales de registros y estructura contable de la empresa

Descripción de actividades específicas en las que incorporará al menos dos de los tópicos de formación integral: identidad nicolaita, responsabilidad social, ética, género, educación inclusiva

Llevar a cabo un proyecto en el que se desarrolle todo lo que se analiza en clases teniendo así un aprendizaje vivencial y práctico, poniendo en marcha un nuevo negocio. Este siempre basándose en los valores nicolaítas, el humanismo y la responsabilidad social.



3. Competencias a desarrollar

Eje formativo
Propedéutico Trayectoria
Competencias disciplinares
Aplica registros contables y administrativos básicos, mediante diversos procedimientos, para la gestión de finanzas personales y empresariales de manera eficiente.

4. Perfil académico del docente

Grado académico:	Licenciatura en Contaduría, en Administración o área afín.
Experiencia:	Al menos dos años de experiencia académica en el área (docencia o investigación)

5. Temas y subtemas

Temas	Subtemas
1. El Espíritu emprendedor	1.1. ¿Porque se emprende? 1.2. La importancia del emprendimiento en la vida 1.3. Características del emprendedor 1.4. Factores motivacionales del emprendedor 1.5. ¿Yo emprendedor?, identificando una oportunidad 1.6. Etapas del Proceso Emprendedor



	1.7. Dando forma a mi idea: El Plan de negocios
2. Construyendo tu idea: Desarrollo del plan de negocios.	2.1. Nombre de la empresa 2.2. Logo y Slogan 2.3. Descripción de producto(s) y/o servicios 2.4. Filosofía Organizacional: Misión, Visión, valores 2.5. Estructura organizacional 2.6. Estatutos: Las reglas del juego 2.7. Acta constitutiva: el acta de nacimiento.
3. Plan Mercadológico: ¿se puede vender?	3.1. Investigación y estudio de mercado. 3.2. Fijación y políticas de precios. 3.3. Sistema y plan de ventas. 3.4. Análisis FODA 3.5. Pronósticos de Ventas 3.6. Patentes y marcas 3.7. Estrategias Mercadológicas
4. Plan de Producción: ¿se puede elaborar?	4.1. Especificaciones del producto o servicio. 4.2. Descripción del proceso de producción o prestación del servicio. 4.3. Diagrama de flujo del proceso, equipo e instalaciones. 4.4. Los elementos del costo para producir: Contratación, Políticas Operativas, Tabla de sueldos. 4.5. Ubicación, diseño y distribución de planta y oficinas de la empresa.
5. Plan Financiero: ¿se puede ganar?	5.1. Fuentes del dinero para operar 5.2. Cálculos estimativos de ingresos esperados. 5.3. Cálculos estimativos de gastos y costos esperados. 5.4. Flujo de efectivo del proyecto. 5.5. Balance General. 5.6. Estado de Resultados. 5.7. Análisis de viabilidad financiera 5.8. Punto de equilibrio



6. Criterios de evaluación

CRITERIOS A EVALUAR	PORCENTAJE
Resolución de Ejercicios y problemas (Lista de cotejo)	45%
Pruebas objetivas (Lista de cotejo)	25%
Proyecto Final	35%
Porcentaje final	100%

7. Fuentes de información

Básica:
Alcaraz Rafael,(2011) El emprendedor de éxito. Guía de planes, México, editorial Mc Graw Hill, 316 pp. Antony Robert N. et. al. (2003) Sistemas de Control de Gestión, México, editorial Mc Graw Hill 709 pp. Anzola, Rojas Sérvulo,(2014) De la Idea a tu Empresa, 3ª ed, México, editorial Mc Graw Hill, 796 pp.
Complementaria:
Benavides Pañeda, Javier,(2003) Administración, México, editorial Mc Graw Hill, 376 pp Robins, Stephen P.,(2003) Comportamiento Organizacional, México, 10ª ed, editorial Prentice Hall, 832 pp