



UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE SINALOA
 FACULTAD DE CIENCIAS DE LA NUTRICIÓN Y GASTRONOMÍA
 LICENCIATURA EN NUTRICIÓN
 PROGRAMA DE ESTUDIOS



1. DATOS DE IDENTIFICACIÓN			
UNIDAD DE APRENDIZAJE	LIDERAZGO Y DESARROLLO EMPRENDEDOR		
Clave:			
Ubicación	Sexto semestre, área ciencias sociales y humanidades		
Horas y créditos:	Teóricas: 50 hrs	Prácticas: 50 hrs	Estudio Independiente: 1 hrs
	Total de horas: 144 hrs		Créditos: 9
Competencia (s) del perfil de egreso a las que aporta:	Promueve estilos de vida saludables a través de estrategias basadas en evidencia para prevenir enfermedades.		
Componentes de la competencia que se desarrollan en la Unidad de Aprendizaje:	<ul style="list-style-type: none"> • Propone estrategias éticas para el mejoramiento de la nutrición y alimentación de individuos o grupos poblacionales. 		
Unidades de aprendizaje relacionadas:	Pensamiento crítico, solución de problemas y trabajo en equipo, tecnologías emergentes para el aprendizaje.		
Responsables de elaborar el programa:	MC Erick Alberto Martínez Suriano MAE. Josué Sánchez Lamas	Fecha: 11/01/2020	
Responsables de actualizar el programa:	MAE. Josué Lamas Sánchez	Fecha: 12/02/2021	
2. PROPÓSITO			
Genera propuestas e ideas innovadoras de negocios e implementación de modelos de negocios de alto impacto, basados en problemáticas en el área de la salud, fortaleciendo sus habilidades humanas, profesionales y colaborativas para su mercado laboral.			
3. SABERES			
Teóricos:	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Detecta, analiza y plantea soluciones a problemáticas sociales en el área de la alimentación y nutrición. ✓ Comprende el modelo de negocios CANVAS. ✓ Conoce conceptos básicos de administración de proyectos, mercadotecnia y finanzas enfocado al desarrollo de modelo de negocios. 		
Prácticos:	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Genera proyectos de emprendimiento en el área de la salud y el bienestar físico. ✓ Crea propuestas de valor orientado a productos y servicios para su comercialización. 		
Actitudinales:	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Asume su posición como agente de cambio como profesional de la salud. ✓ Colabora con equipos multidisciplinares en la promoción de la salud. 		
4. CONTENIDOS			
MODULO 1. INTRODUCCIÓN AL PROYECTO DE EMPRENDIMIENTO (22 horas)			
1.1 ADN del emprendedor			
1.1.1 El Perfil del emprendedor			
1.1.2 El Capital Social del emprendedor			
1.2 Tipos de Emprendimientos			
1.2.1 Proyectos sociales			
1.2.2 Proyectos de distribución y comercialización			
1.2.3 Proyectos de generación de Valor			
1.3 Identificación de oportunidades			
1.3.1 Análisis del Macro entorno			

- 1.3.1.1 PESTEL
- 1.3.2 Análisis del Micro entorno
- 1.3.2.1 Fuerzas de Porter
- 1.3.3 Análisis del Entorno Regional
- 1.3.3.1 Variables del ambiente inmediato

1.4 Formulación de ideas

- 1.4.1 Mind Fullness para la generación de soluciones
- 1.4.2 Design Thinking como herramienta de innovación

1.5 Modelaje de negocios con metodología CANVAS

- 1.5.1 Propuesta de Valor
- 1.5.2 Segmento de Mercado
- 1.5.3 Relaciones con los clientes
- 1.5.4 Canales de distribución
- 1.5.5 Actividades clave
- 1.5.6 Recursos Clave
- 1.5.7 Socios Clave
- 1.5.8 Estructura de costos
- 1.5.9 Fuentes de ingresos

MÓDULO 2. LIDERAZGO EMPRESARIAL (22 horas)

2.1 Conceptualización y función del Liderazgo empresarial.

- 2.1.1 Concepto
- 2.1.2 Tipos de liderazgo

2.2 Estructura del Equipo de trabajo: Métodos de dirección, organización y control

- 2.2.1 Filosofía empresarial
- 2.2.2 Planes estratégicos
- 2.2.3 organigramas
- 2.2.4 Programas
- 2.2.5 Procedimientos
- 2.2.6 Presupuestos
- 2.2.7 Reglamentos y Políticas
- 2.2.8 Estándares
- 2.2.9 Instrumentos de control

2.3 Creación de Capital Social

- 2.3.1 Concepto de capital social
- 2.3.2 Actores con los que el emprendedor genera capital social
- 2.3.3 Estrategias para la generación de capital social
- 2.3.4 Uso del capital social frente a la crisis empresarial

MODULO 3. MERCADOTECNIA APLICADA AL PROYECTO DE EMPRENDIMIENTO (22 horas)

3.1 Conceptualización y función de la mercadotecnia.

- 3.1.1 Concepto de mercadotecnia
- 3.1.2 Tipos de mercadotecnia

3.2 Segmentación

- 3.2.1 Mercado Masivo
- 3.2.2 Mercado Oportunista
- 3.2.3 Mercado Solucionador
- 3.2.4 Mercado en Estilo de Vida
- 3.2.5 Características Demográficas
- 3.2.6 Comportamiento del consumidor
- 3.2.7 Valores del Cliente

3.3 Mezcla de Mercadotecnia

3.3.1 Las 4p

3.3.2 Las 4c

3.3.3 Las 4v

3.4 Mercadotecnia Experiencial

3.4.1 Módulos Experienciales

3.4.2 Experiencias de Consumo de Schmitt

3.5 Branding

3.5.1 Logotipo / isotipo / imagotipo

3.5.2 Slogan

3.5.3 Naming

3.5.4 Broucher

MODULO 4. Finanzas para emprendedores (22 horas)

4.1 Supuestos de Ventas

4.1.1 Estudio de mercado para la previsión de ventas

4.1.2 Delimitación del Mercado

4.1.3 Delimitación del consumo mensual

4.1.4 Delimitación de las ventas por segmentos de productos o servicios.

4.2 Costeo

4.2.1 Costo de equipamiento inicial

4.2.2 Costos Variables

4.2.2.1 Materia prima

4.2.2.2 Envase y embalaje

4.2.2.3 Mano de obra directa

4.2.3 Costos Fijos

4.2.3.1 Mano de obra directa

4.2.3.2 Servicios

4.2.3.3 Otros materiales

4.3 Recuperación de la Inversión

4.3.1 Plazo para la recuperación total

4.3.2 Porcentaje de recuperación en un plazo específico

4.4 Puntos de Equilibrio

4.4.1 Puntos de equilibrio para un producto

4.4.2 Puntos de equilibrio para varios productos

4.5 Plantillas financieras

4.5.1 Escenario pesimista

4.5.2 Escenario regulado

4.5.3 Escenario optimista

MÓDULO 5. PRESENTACIÓN DE PROYECTOS (12 horas)

5.1 Presentación en diapositivas del modelo de negocios

5.2 Storytelling

5.3 Pitch de ventas para emprendedores

1. ACTIVIDADES PARA DESARROLLAR LAS COMPETENCIAS

Actividades sugeridas para el docente:

- Exposición del tema.
- Retroalimentación sobre el tema.
- Asesoramiento en la práctica.
- Asesoramiento en la aplicación de instrumentos.
- Exposición de la utilización del software.
- Asesoramiento en la utilización del software.
- Asesoramiento en la utilización de los instrumentos para el diagnóstico.

- Organizar y coordinar el trabajo de los equipos dentro del proceso de aprendizaje, de los aspectos teóricos-prácticos.
- Propiciar ambientes de aprendizaje acorde a las necesidades de los alumnos y los objetivos de aprendizaje
- Solicitar trabajos y tareas escritas y retroalimentarlos.
- Solicitar a los alumnos exponer ante el grupo promoviendo el análisis, la apropiación y la transmisión clara del material, evitando la repetición mecánica del mismo.
- Exposición gráfica- oral frente a grupo.
- Asesoría y acompañamiento en el proceso de aprendizaje.

- Actividades sugeridas para el estudiante:**
- Lectura previa del tema.
 - Ejercicios sobre la ética profesional.
 - Aplicación de los instrumentos.
 - Aplicación del software.
 - Aplicación de los instrumentos para el diagnóstico.
 - Participación activa y dinámica en todas y cada una de las actividades implementadas por el docente.
 - Participar de manera proactiva en la retroalimentación de tareas y trabajos encomendados previamente por el docente.
 - Realizar exposiciones frente al grupo de manera analítico-crítico, demostrando una apropiación adecuada de los contenidos temáticos, evitando la repetición mecánica a través de la lectura.
 - Llevar a cabo búsqueda de información desde diferentes marcos de referencia.
 - Realizar los trabajos en equipo y colaborativos conforme a las instrucciones dadas por el docente.
 - Asistir a clases en horarios acordados por la unidad académica.
 - Entregar las evidencias de forma puntual.

6. EVALUACIÓN DE LAS COMPETENCIAS

6.1. Evidencias	6.2 Indicadores de calidad generales
Módulo 1:	<ul style="list-style-type: none"> • Desarrolla un análisis PESTEL considerando información actual y fidedigna. • Desarrolla un análisis de las FUERZAS DE PORTER considerando todos los elementos importantes para conocer su entorno empresarial. • Desarrolla un Análisis regional que evidencia el conocimiento del lugar donde se desea emprender. • Desarrollan las herramientas de Design thinking y Mindfulness para llegar a una idea de negocios considerada viable y sustentable. • Desarrollan un modelo de negocios optimo que permite reconocer la posibilidad de éxito del proyecto.
Módulo 2:	<ul style="list-style-type: none"> • Desarrolla la filosofía empresarial de la empresa, su plan estratégico y los instrumentos de organización y control necesarios para operar su proyecto.
Módulo 3:	<ul style="list-style-type: none"> • Identifica claramente el segmento de mercado que desea atender • Desarrolla la mezcla de mercadotecnia para su modelo de negocios. • Desarrolla el Branding completo del proyecto a presentar.
Módulo 4:	<ul style="list-style-type: none"> • Desarrolla un plan financiero que da certeza del conocimiento de los ingresos y egresos del proyecto e identifica plazo para la recuperación de inversión en 3 escenarios financieros diferentes.
Módulo 5.	<ul style="list-style-type: none"> • Aprende la forma adecuada de presentar sus proyectos de inversión a terceros por medio de un storytelling y/o presentación visual y oral en primera persona.

6.3. Calificación y acreditación:	
Calificación parcial Asistencia: 10% Tareas: 30% Participación: 10% Avances del proyecto 50%	Calificación final Calificación parcial 50% Proyecto final: Modelo de negocios con Instrumentos administrativos Validados 30% Presentación oral final: 20%

7. FUENTES DE INFORMACIÓN

Bibliografía básica

Autor (es)	Título	Editorial	Año	URL o biblioteca digital donde está disponible
Alexander Osterwalder & Yves Pigneur	Bussiness Model Canvas Generación de modelos de negocio	Deusto México	2 abril 2014	
Juan del Cerro	¿Qué es el Emprendimiento Social?	NEISA Edición 1st	1 enero 2016	
Fernando Trias De Bes	El Libro Negro Del Emprendedor	EDICIONES URANO	1 enero 2019	

Bibliografía complementaria

Autor (es)	Título	Editorial	Año	URL o biblioteca digital donde está disponible
Fric Martínez	STARTUPISMO		2016	https://www.udemy.com/course/startupismo/?utm_source=adwords-learn&utm_medium=udemyads&utm_campaign=INTL-AW-PROS-ALL-SP-DSA-SP-SPA_.ci_.sl_SPA_.vi_ALL_.sd_All_.la_SP_.&utm_content=deal4584&utm_term=_.ag_49039180783_.ad_372874095583_.de_c_.dm_.pl_.ti_dsa-795435898931_.li_1010154_.pd_.&gclid=CjwKCAiA2O39BRBjEiwApB2lktE2lCR2FrNff1P6hFYxDHmbnOudrjcpPpuVkkKe1schiwE3gueDlXoCoVUQAvD_BwE
Sebastián Campanario	Ideas en la ducha: Todas las técnicas para ser más creativo	Penguin Random House Grupo Editorial	1 agosto 2019	
Michael E. Gerber	El mito del emprendedor	Ediciones Culturales Paidós	15 marzo 2017	
Joshua A. Aguilar	Diario emprendedor	Penguin Random House Grupo Editorial	1 octubre 2014	
DK Publishing (Dorling Kindersley)	El libro de los negocios	Edición Illustrated	19 febrero 2019	

1. PERFIL DEL PROFESOR:

Grado mínimo de Licenciatura en áreas administrativas afines con experiencia en el área de emprendimiento.