

<b>Curso:</b> Taller de Emprendimiento		<b>Horas aula:</b> 2
<b>Clave:</b> 041CP094		<b>Horas virtuales:</b> 2
<b>Antecedentes:</b>		<b>Horas laboratorio:</b> 0 <b>Horas independientes:</b> 1
<b>Competencia del área:</b> Determinar procesos de importaciones y exportaciones, mediante estrategias de gestión empresarial, de manera innovadora, con enfoque a resultados y a la calidad, con la finalidad de promover las relaciones comerciales que contribuyan al éxito de las organizaciones en el comercio exterior, aplicando la legislación nacional de comercio exterior, con profesionalismo y responsabilidad social.	<b>Competencia del curso:</b> Idear un proyecto de negocio emprendedor cuya viabilidad permita ponerlo en marcha en un contexto local, nacional o global, mediante la evaluación de oportunidades aplicando las metodologías de emprendimiento existentes y reconocidas, fomentado el pensamiento estratégico orientando la toma de decisiones enfocadas en la satisfacción del mercado y la obtención de utilidades contribuyendo al desarrollo social, político y económico de la población.	
<b>Elementos de competencia:</b>		
<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Distinguir las principales cualidades que debe poseer un emprendedor con el fin de reconocer el momento oportuno para emprender un negocio local, nacional o global, con un enfoque de apertura al cambio que promueva el aprendizaje utilizando guías de emprendimiento con información relacionada.</li> <li>2. Analizar la propuesta de valor para determinar las características primordiales del producto o servicio que se desea ofrecer con base en las necesidades del mercado local, nacional o global, centrados en la innovación y el trabajo en equipo, utilizando métodos reconocidos como Design Thinking, Lienzo del Modelo de Negocio y Lean Start Up.</li> <li>3. Crear un anteproyecto de plan de negocios que se ajuste a los requerimientos básicos de incubación de una empresa dando seguimiento a los lineamientos de los organismos de incubación públicos y privados promoviendo la toma de decisiones y el enfoque en resultados.</li> </ol>		
<b>Perfil del docente:</b>		
Licenciatura en administración, mercadotecnia o afín al área, preferentemente con posgrado en área afín, tener al menos dos años de experiencia en enseñanza en nivel superior, o experiencia laboral en el área de conocimiento. Planifica los procesos de enseñanza y de aprendizaje atendiendo al enfoque por competencias, y los ubica en contextos disciplinares, curriculares y sociales amplios. Evalúa los procesos de enseñanza y aprendizaje con un enfoque formativo, con una actitud de cambio a las innovaciones pedagógicas y en el uso de tecnologías digitales. Construye ambientes para el aprendizaje autónomo y colaborativo.		
<b>Elaboró:</b> MIRIAM SELENE MARTINEZ LUCERO		Febrero 2022
<b>Revisó:</b> ESTIVALIZ ELIZABETH LEYVA ROBLES		

Junio 2023

**Última actualización:**

**Autorizó:** Coordinación de Procesos Educativos

**Elemento de competencia 1:** Distinguir las principales cualidades que debe poseer un emprendedor con el fin de reconocer el momento oportuno para emprender un negocio local, nacional o global, con un enfoque de apertura al cambio que promueva el aprendizaje utilizando guías de emprendimiento con información relacionada.

**Competencias blandas a promover:** Apertura al cambio, aprendizaje

### EC1 Fase I: Características del emprendedor

**Contenido:** Cualidades del emprendedor, errores que se deben evitar durante el emprendimiento, características del emprendedor mexicano.

#### EC1 F1 Actividad de aprendizaje 1: Esquema gráfico sobre las cualidades del emprendedor.

Desarrollar de manera individual e independiente un esquema gráfico en forma de mapa cognitivo con base en la explicación proporcionada por el facilitador en el aula, sobre las cualidades del emprendedor.

Complementar con fuentes de información confiables y/o las referencias señaladas en el apartado de recursos.

1 hr. Aula  
1 hr. Virtual  
1 hr. Independiente

**Tipo de actividad:**

Aula (X) Virtuales (X) Laboratorio ( )  
Grupal ( ) Individual (X) Equipo ( )  
Independientes (X)

**Recursos:**

Uribe Macías, M. (2013). Emprendimiento y empresarismo. Primera edición. Ediciones de la U. 130 p.

**Criterios de evaluación de la actividad:**

[Rúbrica de esquema gráfico.](#)

#### EC1 F1 Actividad de aprendizaje 2: Apuntes de clase acerca de los errores que se deben evitar durante el emprendimiento.

Tomar apuntes de clase sobre el tema expuesto por el facilitador acerca de los errores que se deben evitar durante el emprendimiento y participar de forma activa en clase.

Apojar los apuntes con base en el análisis independiente de los materiales del apartado de recursos, incluir introducción, oración, detalles y conclusión.

1 hr. Aula  
1 hr. Virtual  
1 hr. Independiente

**Tipo de actividad:**

Aula (X) Virtuales (X) Laboratorio ( )  
Grupal (X) Individual (X) Equipo ( )  
Independientes (X)

**Recursos:**

[Libro: Los cien errores más frecuentes del emprendimiento.](#)

**Criterios de evaluación de la actividad:**

[Rúbrica de apuntes de clase.](#)

#### EC1 F1 Actividad de aprendizaje 3: Ensayo acerca de las características de los emprendedores en México.

Elaborar un ensayo, de forma individual e independiente, sobre el trabajo de investigación: "Las características del emprendedor mexicano: estudio de caso de Lean Startups México".

La extensión y formato del ensayo se establecerán

**Tipo de actividad:**

Aula ( ) Virtuales (X) Laboratorio ( )  
Grupal ( ) Individual (X) Equipo ( )  
Independientes (X)

**Recursos:**

[Journal: Las características del emprendedor mexicano: estudio de caso de Lean Startups México.](#)

<p>de acuerdo a las indicaciones proporcionadas por el facilitador.</p> <p>1 hr. Virtual 1 hr. Independiente</p>	<p><b>Criterios de evaluación de la actividad:</b> <a href="#">Rúbrica de ensayo.</a></p>
<p><b>EC1 Fase II: Espíritu emprendedor y oportunidades de negocio.</b></p> <p><b>Contenido:</b> La capacidad emprendedora, oportunidades de negocio.</p>	
<p><b>EC1 F2 Actividad de aprendizaje 4: Paráfrasis de los resultados obtenidos del test sobre perfil emprendedor.</b></p> <p>Analizar de forma individual e independiente los resultados obtenidos del test sobre perfil emprendedor proporcionado por el facilitador en clase, después se pide realizar una paráfrasis donde estos sean interpretados.</p> <p>1 hr. Virtual 1 hr. Independiente</p>	<p><b>Tipo de actividad:</b> Aula ( ) Virtuales (X) Laboratorio ( ) Grupal ( ) Individual (X) Equipo ( ) Independientes (X)</p> <p><b>Recursos:</b> <a href="#">+5 test de emprendimiento para descubrir si llevas un Bill Gates en tu interior.</a> <a href="#">Realiza el siguiente test para conocer tu capacidad emprendedora.</a></p> <p><b>Criterios de evaluación de la actividad:</b> <a href="#">Rúbrica de Paráfrasis.</a></p>
<p><b>EC1 F2 Actividad de aprendizaje 5: Exposición acerca de la identificación y validación de oportunidades de negocio.</b></p> <p>Elaborar, en equipo de manera independiente, una exposición que deba ser presentada en el aula sobre el subtema asignado por el facilitador en clase correspondiente a la identificación y validación de oportunidades de negocio, para su desarrollo apoyarse en las referencias del apartado de recursos. Los subtemas son los siguientes:</p> <p>El sector o industria como fuente de oportunidades</p> <p>Identificar oportunidades donde la competencia es irrelevante</p> <p>Oportunidades a partir de cambios y tendencias en el mercado</p> <p>Validación de las oportunidades de negocio</p> <p>3 hrs. Aula 1 hr. Virtual 2 hrs. Independientes</p>	<p><b>Tipo de actividad:</b> Aula (X) Virtuales (X) Laboratorio ( ) Grupal (X) Individual ( ) Equipo (X) Independientes (X)</p> <p><b>Recursos:</b> <a href="#">Libro: Marketing para emprendedores.</a> <a href="#">Video: ¿Qué es MERCADO?</a></p> <p><b>Criterios de evaluación de la actividad:</b> <a href="#">Rúbrica de exposición oral.</a></p>
<p><b>Evaluación formativa:</b></p>	

Esquema gráfico sobre las cualidades del emprendedor.

Apuntes de clase acerca de los errores que se deben evitar durante el emprendimiento.

Ensayo acerca de las características de los emprendedores en México.

Paráfrasis de los resultados obtenidos del test sobre perfil emprendedor.

Exposición acerca de la identificación y validación de oportunidades de negocio.

### Fuentes de información

Aprendiz de mercadotecnia. (15 de mayo de 2018). ¿Qué es MERCADO? [Video]. Youtube.

[https://youtu.be/iEnwxNJL\\_uo](https://youtu.be/iEnwxNJL_uo)

Carranza, Alexandra. (2021). +5 test de emprendimiento para descubrir si llevas un Bill Gates en tu interior.

Crehana. <https://www.crehana.com/blog/negocios/test-emprendimiento/>

De Pablos Heredero, C. y Blanco Jiménez, F. (2016). Los cien errores más frecuentes del emprendimiento. ESIC Editorial. España. 120 páginas.

[https://books.google.com.mx/books?id=5t6NDQAAQBAJ&printse=frontcover&sourcegbs\\_ge\\_summary\\_r&cad0#v=onepage&qf=false](https://books.google.com.mx/books?id=5t6NDQAAQBAJ&printse=frontcover&sourcegbs_ge_summary_r&cad0#v=onepage&qf=false)

ildefe. (2020). Test de evaluación de emprendedores. Agencia de desarrollo local del Ayuntamiento de León.

<https://www.ildefe.es/test/test-de-evaluacion-de-emprendedores/>

Iturbide Galindo, L., Rodríguez Arana Zumaya, R., López Castro, V. I., Díaz Morales, A., & Aguado Pazos, A. L. (2020). Las características del emprendedor mexicano: estudio de caso de Lean Startups México. The Anáhuac Journal, 20(2), Págs. 13–37. <https://doi.org/10.36105/theanahuacjour.2020v20n2.01>

Lanbide. (2014). Realiza el siguiente test para conocer tu capacidad emprendedora. Eusko Jaurlaritz.

Gobierno Vasco. [http://apps.lanbide.euskadi.net/apps/AU\\_TEST?LG=C](http://apps.lanbide.euskadi.net/apps/AU_TEST?LG=C)

SCHNARCH KIRBERG, A. (2010). Marketing para emprendedores. ed. Bogotá: Ecoe Ediciones. 163 p.

Disponible en: <https://elibro.net/es/ereader/ues/69144?page=6>

Uribe Macías, M. (2013). Emprendimiento y empresarismo. Primera edición. Ediciones de la U. 130 p.

**Elemento de competencia 2:** Analizar la propuesta de valor para determinar las características primordiales del producto o servicio que se desea ofrecer con base en las necesidades del mercado local, nacional o global, centrados en la innovación y el trabajo en equipo, utilizando métodos reconocidos como Design Thinking, Lienzo del Modelo de Negocio y Lean Start Up.

**Competencias blandas a promover:** Innovación, trabajo en equipo

### EC2 Fase I: El lienzo del modelo de negocio

**Contenido:** El lienzo del modelo de negocio, perfil del cliente.

#### EC2 F1 Actividad de aprendizaje 6: Podcast sobre el lienzo del modelo de negocio.

Crear un podcast, de forma individual, en el que se explique cuáles son las características del lienzo del modelo de negocios, como se realiza, de que trata cada elemento que lo compone y también se deberá proporcionar un ejemplo aplicando el lienzo a una empresa real. Las especificaciones de duración, elaboración y entrega virtual del podcast seguirán las indicaciones proporcionadas por el facilitador.

2 hrs. Virtuales  
2 hrs. Independientes

**Tipo de actividad:**

Aula ( ) Virtuales (X) Laboratorio ( )  
Grupal ( ) Individual (X) Equipo ( )  
Independientes (X)

**Recursos:**

[Libro: Diseñando la propuesta de valor.](#)

[Video: Business Model Canvas.](#)

**Criterios de evaluación de la actividad:**

[Rúbrica de podcast](#)

#### EC2 F1 Actividad de aprendizaje 7: Infografía sobre el perfil del cliente.

Elaborar una infografía, en equipo, sobre el tema "Perfil del cliente", tomando en consideración los subtemas a) Trabajos del cliente, b) Frustraciones del cliente, c) Alegrías del cliente, d) Ponerse en el lugar del cliente y e) Buenas prácticas para identificar trabajos, frustraciones y alegrías. Posteriormente en el aula se deberá explicar su infografía de manera grupal.

2 hrs. Aula  
2 hrs. Virtuales  
2 hrs. Independientes

**Tipo de actividad:**

Aula (X) Virtuales (X) Laboratorio ( )  
Grupal (X) Individual ( ) Equipo (X)  
Independientes (X)

**Recursos:**

Scharch, Alejandro. (2016). El marketing como estrategia de emprendimiento. Ediciones De La U Ltda. 216 p.

[Libro: Diseñando La Propuesta De valor.](#)

**Criterios de evaluación de la actividad:**

[Rúbrica de infografía.](#)

### EC2 Fase II: Mapa de valor.

**Contenido:** Mapa de valor, productos y servicios, diseño de la propuesta de valor y encaje.

#### EC2 F2 Actividad de aprendizaje 8: Esquema gráfico del mapa de creación de valor.

Elaborar un mapa de valor, en equipo, para una propuesta de valor. Se deberán seguir los pasos: 1. Realizar una lista de productos y servicios existentes; 2. Resumir los aliviadores de frustraciones; 3. Resumir los creadores de alegrías y 4. Clasificar por orden de importancia. Pueden apoyarse en la herramienta Google Jamboard:

**Tipo de actividad:**

Aula (X) Virtuales (X) Laboratorio ( )  
Grupal (X) Individual ( ) Equipo (X)  
Independientes ( )

**Recursos:**

[Libro: Diseñando La Propuesta De valor.](#)

[Página web: Canvas lienzo de la Propuesta de Valor](#)

<p>pizarra digital colaborativa. Explicar su esquema gráfico de forma grupal.</p> <p>2 hrs. Aula 2 hrs. Virtuales</p>	<p><a href="#">Google Jamboard: pizarra digital colaborativa.</a></p> <p><b>Criterios de evaluación de la actividad:</b> <a href="#">Rúbrica de esquema gráfico.</a></p>
<p><b>EC2 F2 Actividad de aprendizaje 9: Análisis de casos de modelos de negocio.</b></p> <p>Analizar casos de modelos de negocios proporcionados por el facilitador, en equipo, para determinar si la propuesta de valor encaja con su segmento de clientes.</p> <p>2 hrs. Aula 1 hr. Virtual</p>	<p><b>Tipo de actividad:</b> Aula (X) Virtuales (X) Laboratorio ( ) Grupal (X) Individual ( ) Equipo (X) Independientes ( )</p> <p><b>Recursos:</b> <a href="#">Libro: Diseñando La Propuesta De valor.</a></p> <p>Libro: Estrategias y modelos de negocio: Casos prácticos y una guía para emprendedores.</p> <p><b>Criterios de evaluación de la actividad:</b> <a href="#">Rúbrica de análisis de casos.</a></p>
<p><b>EC2 Fase III: Proceso de Desing thinking y Lean Start Up.</b></p> <p><b>Contenido:</b> Proceso de Desing thinking, los seis sombreros para pensar, prototipado, estrategias push y pull, llamada a la acción, seguimiento de anuncios, Producto Mínimo Viable, storyboards, encuestas, el juego de la caja del producto.</p>	
<p><b>EC2 F3 Actividad de aprendizaje 10: Reporte escrito de la aplicación del proceso Desing thinking.</b></p> <p>Generar un reporte escrito, en equipo de manera independiente, de la aplicación de las primeras 3 fases del proceso de Design thinking: 1: Empatizar; 2: Definir y 3. Idear; En la fase 3, utilizar la técnica de los seis sombreros para pensar de Edward de Bono, comentar de forma grupal su experiencia aplicando estas fases y el resultado de la idea final.</p> <p>2 hrs. Aula 2 hrs. Virtuales 1 hr. Independiente</p>	<p><b>Tipo de actividad:</b> Aula (X) Virtuales (X) Laboratorio ( ) Grupal (X) Individual ( ) Equipo (X) Independientes (X)</p> <p><b>Recursos:</b> <a href="#">Página web: Design thinking: qué es y cuáles son sus características.</a></p> <p>Libro: Design Thinking: Beyond the Sticky Notes.</p> <p><a href="#">Guía: Guía de Design Thinking.</a></p> <p><b>Criterios de evaluación de la actividad:</b> <a href="#">Rúbrica de reporte escrito</a></p>
<p><b>EC2 F3 Actividad de aprendizaje 11: Presentación oral de prototipos.</b></p> <p>Diseñar la propuesta de valor realizando prototipos,</p>	<p><b>Tipo de actividad:</b> Aula (X) Virtuales (X) Laboratorio ( ) Grupal (X) Individual ( ) Equipo (X) Independientes (X)</p>

<p>en equipo de manera independiente, dando continuidad a las ideas de emprendimiento obtenidas en la etapa anterior, apoyarse del lienzo de la propuesta de valor y en la aplicación de las estrategias push y pull. Una vez realizados los prototipos definir criterios y elegir los más atractivos. De forma grupal realizar una presentación oral en el aula para explicar los resultados obtenidos.</p> <p>2 hrs. Aula 2 hrs. Virtuales 1 hr. Independiente</p>	<p><b>Recursos:</b></p> <p><a href="#">Libro: Diseñando La Propuesta De valor.</a></p> <p><b>Criterios de evaluación de la actividad:</b> <a href="#">Rúbrica de presentación oral.</a></p>
<p><b>EC2 F3 Actividad de aprendizaje 12: Trabajo de investigación sobre la fase validar del Design Thinking.</b></p> <p>Plasmar en un trabajo de investigación, la metodología utilizada para obtener retroalimentación relacionada con los prototipos de la actividad anterior, para lo cual en equipo de manera independiente deberán mostrar los prototipos a los clientes potenciales con el fin de aplicar diferentes pruebas o tipos de experimentos tales como: llamada a la acción, seguimiento de anuncios, Producto Mínimo Viable, storyboards, encuestas y el juego de la caja del producto. Asimismo, mostrarán los resultados obtenidos de la aplicación de dichas estrategias, así como las oportunidades de mejora de los prototipos.</p> <p>1 hr. Aula 2 hrs. Virtuales 1 hr. Independiente</p>	<p><b>Tipo de actividad:</b> Aula (X) Virtuales (X) Laboratorio ( ) Grupal ( ) Individual ( ) Equipo (X) Independientes (X)</p> <p><b>Recursos:</b></p> <p>Garcia, J. (2021). Design thinking: qué es y cuáles son sus características. EAE Business School. Recuperado de: <a href="https://retos-directivos.eae.es/design-thinking-que-es-caracteristicas-y-fases/">https://retos-directivos.eae.es/design-thinking-que-es-caracteristicas-y-fases/</a></p> <p>Libro: El método Lean Startup.</p> <p><a href="#">Libro: Diseñando La Propuesta De valor.</a></p> <p><b>Criterios de evaluación de la actividad:</b> <a href="#">Rúbrica de trabajo de investigación.</a></p>
<p><b>Evaluación formativa:</b></p> <p>Podcast sobre el lienzo del modelo de negocio.</p> <p>Infografía sobre el perfil del cliente.</p> <p>Esquema gráfico del mapa de creación de valor.</p> <p>Análisis de casos de modelos de negocio.</p> <p>Reporte escrito de la aplicación del proceso Desing thinking.</p> <p>Presentación oral de prototipos.</p> <p>Trabajo de investigación sobre la fase validar del Design Thinking.</p>	
<p><b>Fuentes de información</b></p>	



García, J. (2021). Design thinking: qué es y cuáles son sus características. EAE Business School. Recuperado de: <https://retos-directivos.eae.es/design-thinking-que-es-caracteristicas-y-fases/>

LAL, Devyani. (2021). Design Thinking: Beyond the Sticky Notes. 268 p. SAGE Publications Inc.

Pendino, S. (2022). Canvas lienzo de la Propuesta de Valor. Cómo crear una Oferta Efectiva. Recuperado de: <https://sebastianpendino.com/canvas-lienzo-propuesta-de-valor/>

Piñero, E. (2015). Estrategias y modelos de negocio: Casos prácticos y una guía para emprendedores. Editorial Universitaria Ramón Areces. España. 198 p.

Ries, E. (2013). El método Lean Startup. Deusto México. 320 p.

Scharch, Alejandro. (2016). El marketing como estrategia de emprendimiento. Ediciones De La U Ltda. 216 p.

Servicio de Innovación Educativa de la Universidad Politécnica de Madrid. (2020). Guía de Design Thinking. Recuperado de: <https://innovacioneducativa.upm.es/sites/default/files/guias/Guia-DesignThinking.pdf>

Smith, A., Osterwalder, A., Bernarda, G. y Pigneur, Y. (2015). Diseñando la propuesta de valor. Editorial Planeta Colombiana. 320 p. Disponible en: <https://docplayer.es/222284-Disenando-la-propuesta-de-valor.html>

Yo empresa. (1 de mayo de 2019). Business Model Canvas - Lienzo de Modelo de negocios - Alexander Osterwalder [Video]. Youtube. <https://youtu.be/Rka-24BWtUM>

**Elemento de competencia 3:** Crear un anteproyecto de plan de negocios que se ajuste a los requerimientos básicos de incubación de una empresa dando seguimiento a los lineamientos de los organismos de incubación públicos y privados promoviendo la toma de decisiones y el enfoque en resultados.

**Competencias blandas a promover:** Toma de decisiones, enfoque en resultados.

### EC3 Fase I: Plan de negocios: Selección y presentación de la idea

**Contenido:** Selección y presentación de la idea, nombre de la empresa y del producto.

#### EC3 F1 Actividad de aprendizaje 13: Cuadro comparativo de selección y presentación de la idea.

Elaborar una tabla comparativa, en equipo, de los prototipos evaluados por los clientes en la actividad anterior con el fin de seleccionar el producto o servicio más viable al cual posteriormente le desarrollaran un anteproyecto de plan de negocios. En la tabla se deberán comparar los siguientes factores: producto o servicio, características, necesidad que satisface, nivel de innovación, mercado potencial, conocimiento técnico, requerimiento de capital, barreras de entrada, disponibilidad de materia prima y costo del producto. Una vez que se elige la idea, describir a detalle la necesidad que satisface su producto o servicio. La actividad se desarrollará en el aula, y se retroalimentará de forma grupal.

2 hrs. Aula  
1 hr. Virtual

#### Tipo de actividad:

Aula (X) Virtuales (X) Laboratorio ( )  
Grupal (X) Individual ( ) Equipo (X)  
Independientes ( )

#### Recursos:

González, D. (2007). Plan de negocios para emprendedores: al éxito. McGRAW-HILL/INTERAMERICANA EDITORES, S.A. DE C.V. México. 108 p.

#### Criterios de evaluación de la actividad:

[Rúbrica de cuadro comparativo.](#)

#### EC3 F1 Actividad de aprendizaje 14: Anteproyecto integrador plan de negocios: Generalidades.

Comenzar el anteproyecto integrador en equipo, para lo cual realizaran el primer avance del anteproyecto del plan de negocios, en la cual desarrollaran los siguientes puntos: 1. Nombre de la empresa y del producto; 2. Clasificación de la empresa; 3. Misión de la empresa; 4. Objetivos de la empresa; 5. Ventajas competitivas y 6. Asesoría necesaria.

2 hrs. Virtuales  
1 hr. Independiente

#### Tipo de actividad:

Aula ( ) Virtuales (X) Laboratorio ( )  
Grupal ( ) Individual ( ) Equipo (X)  
Independientes (X)

#### Recursos:

González, D. (2007). Plan de negocios para emprendedores: al éxito. McGRAW-HILL/INTERAMERICANA EDITORES, S.A. DE C.V. México. 108 p.

#### Criterios de evaluación de la actividad:

[Rúbrica de proyecto integrador.](#)

### EC3 Fase II: Plan de negocios: Mercadotecnia

**Contenido:** Estudio de mercado.

#### EC3 F2 Actividad de aprendizaje 15: Anteproyecto integrador plan de negocios: Estudio de mercado.

#### Tipo de actividad:

Aula (X) Virtuales (X) Laboratorio ( )  
Grupal ( ) Individual ( ) Equipo (X)  
Independientes (X)

<p>Continuar el anteproyecto integrador en equipo, para lo cual realizaran el segundo avance del anteproyecto de plan de negocios, en la cual desarrollaran los siguientes puntos: 7. Mercado meta; 8. Competencia en el mercado; 9. Estudio de mercado a) encuesta b) resultados; 10. Riesgos y oportunidades del mercado; 11. Clasificación y descripción del producto; 12. Empaque, etiqueta y marca; 13. Logotipo y eslogan.</p> <p>2 hrs. Aula 3 hrs. Virtuales 1 hr. Independiente</p>	<p><b>Recursos:</b></p> <p>González, D. (2007). Plan de negocios para emprendedores: al éxito. McGRAW-HILL/INTERAMERICANA EDITORES, S.A. DE C.V. México. 108 p.</p> <p>Milián, M. (2021). Cómo hacer un plan de negocios en 8 pasos. Recuperado de: <a href="https://lanzadera.es/como-hacer-plan-negocios/">https://lanzadera.es/como-hacer-plan-negocios/</a></p> <p>Mir, J. (2019). Cómo crear un Plan de Negocio útil y creíble: Guía para elaborar un Plan de Negocio Iterativo a través de la escucha activa del mercado. Libros de Cabecera. 244 p.</p> <p><b>Criterios de evaluación de la actividad:</b> <a href="#">Rúbrica de proyecto integrador.</a></p>
<p><b>EC3 F2 Actividad de aprendizaje 16: Anteproyecto integrador plan de negocios: Plaza.</b></p> <p>Continuar el anteproyecto integrador en equipo, para lo cual realizaran el cuarto avance del anteproyecto de plan de negocios, en la cual desarrollaran el siguiente punto: 17. Diseño del sistema de distribución.</p> <p>2 hrs. Aula 2 hrs. Virtuales</p>	<p><b>Tipo de actividad:</b> Aula (X) Virtuales (X) Laboratorio ( ) Grupal ( ) Individual ( ) Equipo (X) Independientes ( )</p> <p><b>Recursos:</b></p> <p>González, D. (2007). Plan de negocios para emprendedores: al éxito. McGRAW-HILL/INTERAMERICANA EDITORES, S.A. DE C.V. México. 108 p.</p> <p>Mir, J. (2019). Cómo crear un Plan de Negocio útil y creíble: Guía para elaborar un Plan de Negocio Iterativo a través de la escucha activa del mercado. Libros de Cabecera. 244 p.</p> <p><b>Criterios de evaluación de la actividad:</b> <a href="#">Rúbrica de proyecto integrador.</a></p>
<p><b>EC3 F2 Actividad de aprendizaje 17: Anteproyecto integrador plan de negocios: Precio</b></p> <p>Continuar el anteproyecto integrador en equipo, en el aula y de manera virtual, para lo cual realizaran el quinto avance del anteproyecto de plan de negocios, en la cual desarrollaran el siguiente punto: 18. Establecimiento del precio.</p>	<p><b>Tipo de actividad:</b> Aula (X) Virtuales (X) Laboratorio ( ) Grupal ( ) Individual ( ) Equipo (X) Independientes ( )</p> <p><b>Recursos:</b></p> <p>Mir, J. (2019). Cómo crear un Plan de Negocio útil y creíble: Guía para elaborar un Plan de Negocio Iterativo a</p>

<p>3 hrs. Aula 2 hrs. Virtuales</p>	<p>través de la escucha activa del mercado. Libros de Cabecera. 244 p.</p> <p>González, D. (2007). Plan de negocios para emprendedores: al éxito. McGRAW-HILL/INTERAMERICANA EDITORES, S.A. DE C.V. México. 108 p.</p> <p><b>Criterios de evaluación de la actividad:</b> <a href="#">Rúbrica de proyecto integrador.</a></p>
<p><b>EC3 Fase III: Plan de negocios: Constitución legal de una empresa</b></p> <p><b>Contenido:</b> Constitución legal de una empresa, personas físicas y morales, tipos de sociedades mercantiles en México.</p>	
<p><b>EC3 F3 Actividad de aprendizaje 18: Anteproyecto integrador plan de negocios: Constitución legal.</b></p> <p>Continuar el anteproyecto integrador en equipo, para poderlo realizar primero deberán investigar las formas de constitución legal de una empresa y sus características, para posteriormente decidir la forma de constitución legal que tendrá la empresa de su anteproyecto, información que deberán plasmar en los siguientes puntos: 19. Constitución legal de la empresa y 20. Pasos para constituir la empresa legalmente.</p> <p>2 hrs. Aula 2 hrs. Virtuales</p>	<p><b>Tipo de actividad:</b> Aula (X) Virtuales (X) Laboratorio ( ) Grupal ( ) Individual ( ) Equipo (X) Independientes ( )</p> <p><b>Recursos:</b> <a href="#">LEY GENERAL DE SOCIEDADES MERCANTILES.</a> <a href="#">Artículo: ¿Cómo constituir una empresa en México?</a></p> <p>González, D. (2007). Plan de negocios para emprendedores: al éxito. McGRAW-HILL/INTERAMERICANA EDITORES, S.A. DE C.V. México. 108 p.</p> <p>Mir, J. (2019). Cómo crear un Plan de Negocio útil y creíble: Guía para elaborar un Plan de Negocio Iterativo a través de la escucha activa del mercado. Libros de Cabecera. 244 p.</p> <p><b>Criterios de evaluación de la actividad:</b> <a href="#">Rúbrica de proyecto integrador.</a></p>
<p><b>EC3 F3 Actividad de aprendizaje 19: Exposición de anteproyecto integrador del plan de negocios.</b></p> <p>Exponer el anteproyecto integrador del plan de negocios, en equipo en el aula, utilizando una presentación con diapositivas, los requerimientos de la presentación serán proporcionados por el</p>	<p><b>Tipo de actividad:</b> Aula (X) Virtuales ( ) Laboratorio ( ) Grupal ( ) Individual ( ) Equipo (X) Independientes ( )</p> <p><b>Recursos:</b> González, D. (2007). Plan de negocios para</p>

<p>facilitador.</p> <p>3 hrs. Aula</p>	<p>emprendedores: al éxito. McGRAW-HILL/INTERAMERICANA EDITORES, S.A. DE C.V. México. 108 p.</p> <p>Mir, J. (2019). Cómo crear un Plan de Negocio útil y creíble: Guía para elaborar un Plan de Negocio Iterativo a través de la escucha activa del mercado. Libros de Cabecera. 244 p.</p> <p><b>Criterios de evaluación de la actividad:</b>  <a href="#">Rúbrica de exposición.</a></p>
--	--

**Evaluación formativa:**

- Cuadro comparativo de selección y presentación de la idea.
- Anteproyecto integrador plan de negocios: generalidades.
- Anteproyecto integrador plan de negocios: estudio de mercado.
- Anteproyecto integrador plan de negocios: plaza.
- Anteproyecto integrador plan de negocios: precio.
- Anteproyecto integrador plan de negocios: constitución legal.
- Exposición de anteproyecto integrador del plan de negocios.

**Fuentes de información**

CÁMARA DE DIPUTADOS DEL H. CONGRESO DE LA UNIÓN. (14/06/2018). LEY GENERAL DE SOCIEDADES MERCANTILES. DO: [Diario Oficial de la Federación]/ Recuperado de: <https://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/pdf/LGSM.pdf>

González, D. (2007). Plan de negocios para emprendedores: al éxito. McGRAW-HILL/INTERAMERICANA EDITORES, S.A. DE C.V. México. 108 p.

Milián, M. (2021). Cómo hacer un plan de negocios en 8 pasos. Recuperado de: <https://lanzadera.es/como-hacer-plan-negocios/>

Mir, J. (2019). Cómo crear un Plan de Negocio útil y creíble: Guía para elaborar un Plan de Negocio Iterativo a través de la escucha activa del mercado. Libros de Cabecera. 244 p.

Montes, L. (2021). ¿Cómo constituir una empresa en México? Real Estate Market & Lifestyle. Recuperado de: <https://realestatemarket.com.mx/noticias/economia-y-politica/33281-como-constituir-una-empresa-en-mexico>

<b>Políticas</b>	<b>Metodología</b>	<b>Evaluación</b>
<p>Para el desarrollo óptimo del curso el estudiante deberá cumplir con las siguientes políticas:</p>	<p>Es responsabilidad del estudiante gestionar los procedimientos necesarios para alcanzar el desarrollo de las competencias del</p>	<p>La evaluación del estudiante cumplirá con los estatutos que se establecen en el Reglamento escolar de la Universidad Estatal</p>

<p>Mostrar respeto hacia sus compañeros y profesores en todo momento.</p> <p>Verificar que este dado de alta en la plataforma institucional en el presente curso, desde la plataforma institucional se llevará un control de tareas y actividades.</p> <p>Revisar de manera permanente el espacio para cumplir con actividades solicitadas y/o informarse si existen avisos colocados por su facilitador (a).</p> <p>Entregar trabajos en tiempo y forma.</p> <p>Verificar que el trabajo subido a plataforma sea el correcto.</p> <p>Asistir al menos al 70% de las sesiones, para tener derecho a evaluación ordinaria.</p> <p>Asistir con puntualidad a clase.</p> <p>Utilizar fuentes de información confiables para las actividades a realizar, las cuales deberán colocarse con su respectiva referencia en formato APA, respetando los derechos de autor.</p> <p>No realizar plagio, en caso de incumplir el alumno no obtendrá la competencia en la evaluación correspondiente al trabajo.</p> <p>Asimismo, el facilitador (a) del presente le corresponderá:</p> <p>Dirigirse con respeto hacia sus estudiantes.</p> <p>Garantizar la instrucción de alta calidad.</p> <p>Adaptar la instrucción a las necesidades de los estudiantes.</p> <p>Preparar los materiales de clase.</p> <p>Brindar retroalimentación y asesoría a los alumnos.</p> <p>Organizar el avance y desarrollo</p>	<p>curso.</p> <p>El curso se desarrollará combinando sesiones presenciales y virtuales, así como prácticas presenciales en laboratorios, campos o a distancia en congruencia con la naturaleza de la asignatura.</p> <p>Los productos académicos escritos deberán ser entregados en formato PDF en la plataforma institucional.</p> <p>Para el desarrollo del presente curso se combinarán las clases de forma presencial con la impartición de sesiones sincrónicas a través de medios electrónicos, de la mano con la programación de actividades en la plataforma institucional.</p> <p>En caso de requerir apoyo por parte del facilitador(a) del curso, podrá ser contactado directamente en clases, o también a través de la plataforma institucional.</p> <p>Las sesiones presenciales y a través de medios electrónicos consideran la participación individual, por equipos y grupal.</p> <p>En cada actividad en línea a través de la plataforma institucional, se señalan las instrucciones, recursos y producto a obtener.</p> <p>En plataforma se fomenta la comunicación y colaboración a través de la participación en foros.</p> <p>Cada elemento y fase tienen programados fecha de inicio y terminación, las cuales deben respetarse.</p>	<p>de Sonora, en el CAPÍTULO V DE LA EVALUACIÓN Y LA ACREDITACIÓN DE COMPETENCIAS, artículos 27 al 33.</p> <p>ARTÍCULO 27. La evaluación es el proceso que permite valorar el desarrollo de las competencias establecidas en las secuencias didácticas del plan de estudio del programa educativo correspondiente. Su metodología es integral y considera diversos tipos de evidencias de conocimiento, desempeño y producto por parte del alumno.</p> <p>ARTÍCULO 28. Las modalidades de evaluación en la Universidad son: I. Diagnóstica permanente, entendiendo esta como la evaluación continua del estudiante durante la realización de una o varias actividades; II. Formativa, siendo esta, la evaluación al alumno durante el desarrollo de cada elemento de competencia; y III. Sumativa es la evaluación general de todas y cada una de las actividades y evidencias de las secuencias didácticas. Solo los resultados de la evaluación sumativa tienen efectos de acreditación y serán reportados al departamento de registro y control escolar.</p> <p>ARTÍCULO 29. La evaluación sumativa será realizada tomando en consideración de manera conjunta y razonada, las evidencias del desarrollo de las competencias y los aspectos relacionados con las actitudes y valores logradas por el alumno. Para tener derecho a la evaluación sumativa de las asignaturas, el alumno deberá: I. Cumplir con la evidencia de las actividades establecidas en las secuencias didácticas; II. Asistir como mínimo al 70% de las sesiones de clase impartidas.</p> <p>ARTÍCULO 30. Los resultados de la evaluación expresarán el grado</p>
---	--	---

del contenido temático.

Evaluar a los alumnos con base en los criterios que haya establecido.

de dominio de las competencias, por lo que la escala de evaluación contemplará los niveles de: I. Competente sobresaliente; II. Competente avanzado; III. Competente intermedio; IV. Competente básico; y V. No aprobado. El nivel mínimo para acreditar una asignatura será el de competente básico. Para fines de acreditación los niveles tendrán un equivalente numérico conforme a la siguiente tabla:

Escala por competencia	Escala numérica
Competente sobresaliente	10
Competente avanzado	9
Competente intermedio	8
Competente básico	7
No aprobado	6

ARTÍCULO 31. Para lograr la acreditación de las competencias comprendidas en las secuencias didácticas de las asignaturas del programa educativo, el alumno dispondrá de los siguientes medios: I. La evaluación sumativa, mínimo 7, competente básico; II. La demostración de competencias previamente adquiridas; III. Por convalidación, revalidación o equivalencia.

ARTÍCULO 32. Los resultados de la evaluación sumativa serán dados a conocer a los alumnos, en un plazo no mayor de cinco días hábiles después de concluido el proceso.

ARTÍCULO 33. En caso de que el alumno considere que existe error u omisión en el registro de evaluación sumativa, podrá presentar solicitud por escrito ante el director de la unidad académica dentro de los cinco días hábiles siguientes contados a partir de la

		<p>fecha de publicación de los resultados, quien en igual termino emitirá una respuesta.</p> <p>Además, para la evaluación se deben considerar los siguientes elementos y criterios:</p> <p>Examen y/o practica al término del elemento como experiencia integradora del mismo, 30%.</p> <p>Resolución de actividades, entrega en tiempo y forma, 20%.</p> <p>Participación en clase, 20%.</p> <p>Aspectos afectivos emocionales, 20%.</p> <p>Integración del portafolio de evidencias, 10%.</p>
--	--	--