

<b>Curso:</b> PLAN DE NEGOCIOS		<b>Horas aula:</b> 3
<b>Clave:</b> NEG06B2		<b>Horas plataforma:</b> 1
<b>Antecedentes:</b> MER23A2, NEG01A2, NEG04B1		<b>Horas laboratorio:</b> 0
<b>Competencia del área:</b> Evaluar las condiciones actuales de la empresa y del entorno donde compete, para la generación y consolidación de estrategias corporativas y funcionales en los negocios.	<b>Competencia del curso:</b> Diseñar un Plan de Negocios técnica y económicamente viable, con el propósito de que pueda ser utilizado por una empresa, basado en el análisis de las oportunidades de negocio en el país y el extranjero, de acuerdo a una metodología reconocida, resaltando la creatividad en la propuesta.	
<b>Elementos de competencia:</b>		
<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Reconocer oportunidades de negocio en el mercado nacional o internacional, para realizar una propuesta viable mediante la metodología del Canvas Business Model.</li> <li>2. Producir los análisis de la empresa, el producto o servicio y el mercado para establecer las bases con las que se estructurará legalmente la organización, en base a la Ley General de Sociedades Mercantiles; así como la propuesta de valor única y diferente que satisfaga las necesidades de sus clientes.</li> <li>3. Calcular las proyecciones financieras para determinar la conveniencia del plan de negocios a través de un análisis acorde a los requerimientos de las instituciones financiadoras</li> <li>4. Utilizar las metodologías reconocidas y pertinentes con el fin de implementarlas en las argumentaciones y exposiciones orales de los pormenores del plan de negocios de manera eficiente y creativa.</li> </ol>		
<b>Perfil del docente:</b>		
Licenciatura en Administración de Empresas o Negocios, preferentemente Posgrado en áreas afines a la asignatura. Tiene habilidades para enfocar el programa de enseñanza aprendizaje con las empresas actuales. Evalúa los procesos de enseñanza y de aprendizaje con un enfoque formativo, con una actitud de cambio a las innovaciones pedagógicas. Construye ambientes para el aprendizaje autónomo y colaborativo.		
<b>Elaboró:</b> MARIA DE LOS ANGELES MONTERDE VALENZUELA		Abril 2019
<b>Revisó:</b> EDITH HERNÁNDEZ GALINDO		Octubre 2019
<b>Última actualización:</b>		
<b>Autorizó:</b> Coordinación de Procesos Educativos		Febrero 2020

**Elemento de competencia 1:** Reconocer oportunidades de negocio en el mercado nacional o internacional, para realizar una propuesta viable mediante la metodología del Canvas Business Model.

**EC1 Fase I: Oportunidades de negocio.**

**Contenido:** Oportunidades de negocio, plataformas de negocios

**EC1 F1 Actividad de aprendizaje 1: Examen rápido en plataforma**

Resolver examen rápido en plataforma, con base en las notas tomadas durante la presentación del facilitador sobre el tema Oportunidades de Negocio, enfocándose en:

1. Qué son los planes de negocio,
2. Importancia de realizar los planes de negocio,
3. Cómo descubrir las oportunidades de negocio de una empresa o emprendedor,
4. Sitios web que pueden consultarse cuando se buscan oportunidades de negocio.
5. Ejemplos de Planes de Negocio que concluyeron en éxito empresarial.

2 hrs. Aula  
1 hr. Plataforma

**Tipo de actividad:**

Aula (X) Plataforma (X) Laboratorio ( )  
Grupal ( ) Individual (X) Equipo ( )

**Recursos:**

Computadora, pantalla o proyector y presentación del facilitador en PowerPoint.

**Criterios de evaluación de la actividad:**

De acuerdo a la cantidad de respuestas correctas.

**EC1 F1 Actividad de aprendizaje 2: Reporte escrito: Resultado de entrevista.**

Realizar, en plataforma y en equipos de 5 personas, un reporte escrito, con base en la investigación sobre las oportunidades de negocio existentes en Sonora, entrevistando a expertos o directivos de instituciones indicadas en los sitios web señalados en Recursos.

Además, investigar en empresas 5 locales con la idea de detectar la oportunidad de negocio. La información de interés la obtendrán mediante una entrevista, atendiendo los siguientes puntos:

- Datos generales y de contacto de la empresa,
- Productos o servicios que ofrece,
- Mercados que atiende,
- Mercados que le gustaría atender,
- Necesidades o problemas no resueltos en los mercados por parte de la empresa.

Una oportunidad de negocio hace referencia a la ocasión u oportunidad para **comenzar una idea empresarial**, adentrarse en un nuevo sector laboral o el lanzamiento de un nuevo producto en el mercado. Un buen ejemplo de oportunidad de negocio es cuando se identifica una necesidad en un mercado insatisfecho, o un problema no resuelto. El **concepto de oportunidad de negocio** siempre está presente en el mercado empresarial. Se trata de aprovechar una necesidad

**Tipo de actividad:**

Aula (X) Plataforma (X) Laboratorio ( )  
Grupal ( ) Individual ( ) Equipo (X)

**Recursos:**

Empresas, instituciones gubernamentales y cámaras gremiales:

- [Cámara de Comercio y Servicios Turísticos](#)
- [Cámara Nacional de la Industria de la Transformación Sonora](#)
- [Unión Ganadera Regional de Sonora](#)
- [Asociación Agrícola Hermosillense, S. A.](#)

**Criterios de evaluación de la actividad:**

- [Rúbrica de entrevista](#)
- [Rúbrica de reporte escrito](#)

<p>de los consumidores, satisfacer una demanda o solucionar un problema, ofreciendo una propuesta de producto/servicio nuevo en el mercado que destaca por su potencial innovador. <b>La oportunidad de negocio también puede detectarse también dentro de las empresas.</b></p> <p>2 hrs. Aula 1 hr. Plataforma</p>	
<p><b>EC1 F1 Actividad de aprendizaje 3: Cuadro comparativo de oportunidades de negocio.</b></p> <p>Elaborar, en plataforma y en equipos de 5 personas, un cuadro comparativo con la información obtenida de Oportunidades de Negocio; destacando:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Problemática encontrada,</li> <li>2. Tamaño aproximado del mercado</li> <li>3. Propuesta de solución (Propuesta de Valor)</li> <li>4. Industria a la que pertenece esta oportunidad,</li> <li>5. Referencia bibliográfica de donde fue tomada.</li> </ol> <p>Con base en la investigación en las plataformas de búsqueda en internet sobre las oportunidades de negocio para las empresas del estado de Sonora. En clase se analizará y comentará la información de cada equipo, el facilitador reforzará el tema.</p> <p>2 hrs. Aula 1 hr. Plataforma</p>	<p><b>Tipo de actividad:</b> Aula (X) Plataforma (X) Laboratorio ( ) Grupal ( ) Individual ( ) Equipo (X)</p> <p><b>Recursos:</b></p> <p>Plataformas de Negocios:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <a href="#">Fomento económico de Hermosillo</a></li> <li>• <a href="#">Revista Gente y Negocios</a></li> <li>• <a href="#">Revista Sonora es...</a></li> <li>• <a href="#">Patronato del Centro de Investigaciones Pecuarias del Estado de Sonora (Patrocipes)</a></li> <li>• <a href="#">Instituto Nacional de Investigaciones Forestales, Agrícolas y Pecuarias (INIFAP)</a></li> <li>• <a href="#">Franquicias y oportunidades de negocio.</a></li> </ul> <p>Oportunidades de negocio en internet</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <a href="#">Emprendedores</a></li> <li>• <a href="#">10 ideas de negocio para ganar dinero</a></li> <li>• <a href="#">Sonora, tierra de emprendedores.</a></li> </ul> <p><b>Criterios de evaluación de la actividad:</b></p> <p><a href="#">Rúbrica de cuadro comparativo</a></p>
<p><b>EC1 Fase II: Metodología para realizar propuestas de negocio.</b></p> <p><b>Contenido:</b> Canvas Business Model, plantilla de plan de negocio</p>	
<p><b>EC1 F2 Actividad de aprendizaje 4: Cuadro sinóptico: sobre las metodologías para realizar propuestas de negocios.</b></p> <p>Realizar, en plataforma, un cuadro sinóptico basado en los apuntes de clase, la bibliografía sugerida y la explicación del docente sobre los métodos a utilizar para la realización de una propuesta de negocios. Realizar preguntas al facilitador y asistir a sesión de asesoría (de ser necesario) para aclarar dudas.</p> <p>3 hrs. Aula</p>	<p><b>Tipo de actividad:</b> Aula (X) Plataforma (X) Laboratorio ( ) Grupal ( ) Individual (X) Equipo (X)</p> <p><b>Recursos:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Computadora, pantalla o proyector y presentación en PowerPoint</li> <li>• <a href="#">CANVAS Business Model.</a></li> <li>• <a href="#">Plantilla del Plan de Negocios. Cómo hacer un plan de negocios paso a paso :</a></li> </ul> <p><b>Criterios de evaluación de la actividad:</b></p>

1 hr. Plataforma	<a href="#">Rúbrica de cuadro sinóptico</a>
<p><b>EC1 F2 Actividad de aprendizaje 5: Trabajo escrito: Idea de negocio</b></p> <p>Realizar, en plataforma y en equipos de 4 o 5 alumnos, un trabajo escrito en el que presenten en orden de importancia, de mayor a menor, las 10 ideas concebidas durante el “Brainstorming” para proponer la idea de negocio que se trabajará.</p> <p>Durante la lluvia de ideas los alumnos deberán:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Presentar individualmente 2 ideas ante el equipo.</li> <li>• Tomar notas de lo propuesto y realizar acuerdos.</li> <li>• Anotar en la conclusión la idea elegida, indicando 3 razones por las que decidieron dicha elección.</li> <li>• Atender las indicaciones de forma y fecha establecidas por el facilitador.</li> </ul> <p>2 hrs. Aula 2 hrs. Plataforma</p>	<p><b>Tipo de actividad:</b> Aula (X) Plataforma (X) Laboratorio ( ) Grupal ( ) Individual (X) Equipo (X)</p> <p><b>Recursos:</b> <a href="#">Cómo hacer un Brainstorming</a> –Entrepreneur-</p> <p><b>Criterios de evaluación de la actividad:</b> <a href="#">Rúbrica de trabajo escrito</a></p>
<p><b>EC1 F2 Actividad de aprendizaje 6: Trabajo en aula. Diseño del modelo de negocio. Anexo 1</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Realizar, en plataforma, su diseño del modelo de negocio de la plataforma Cavanizer, y presentarlo en formato PDF.</li> <li>2. Posterior a la explicación del docente sobre la Metodología Canvas Business Model, formar equipos de 4 o 5 alumnos.</li> <li>3. Utilizando la metodología para diseño de Modelos de Negocio disponible en su plataforma <a href="#">CANVAS Business Model</a> ; plantear en equipo la idea generada en actividad anterior "Lluvia de ideas".</li> <li>4. Es importante colaborar en el diseño, aportando información e ideas sobre características del Segmento de clientes, la propuesta de valor y determinando ¿por qué el cliente lo compararía?, ¿cómo se van a relacionar con el cliente y qué medios utilizará para relacionarse?, qué canales utilizará para entregar su propuesta de valor, qué recursos clave requiere para iniciar el modelo de negocio; así cómo qué actividades clave es indispensable ejecutar para que este negocio funcione. Posteriormente indicarán qué alianzas deberá hacer con proveedores, acreedores, instituciones, etc., para sostener su propuesta. Finalmente, determinar su estructura de costos y su estructura de ingresos; es decir, ¿de cuántas formas pueden ingresar dinero a la empresa y por</li> </ol>	<p><b>Tipo de actividad:</b> Aula (X) Plataforma (X) Laboratorio ( ) Grupal ( ) Individual ( ) Equipo (X)</p> <p><b>Recursos:</b> • M o d e l o C a n v a s : <a href="https://www.youtube.com/watch?v=i1Le5GYkBT8">https://www.youtube.com/watch?v=i1Le5GYkBT8</a> • CANVANIZER: <a href="https://canvanizer.com/">https://canvanizer.com/</a></p> <p><b>Criterios de evaluación de la actividad:</b> <a href="#">Rúbrica de trabajo en aula/producto</a></p>

<p>qué medios?</p> <p>3 hrs. Aula 1 hr. Plataforma</p>	
<p><b>EC1 F2 Actividad de aprendizaje 7: Presentación ejecutiva de idea de negocio.</b></p> <p>Realizar, en equipos, una presentación en Power Point, utilizando la <a href="#">Metodología del Pitch Canvas</a>. Entregar en forma electrónica la presentación ejecutiva, el día y hora establecidas por el facilitador.</p> <p>2 hrs. Aula</p>	<p><b>Tipo de actividad:</b> Aula (X) Plataforma ( ) Laboratorio ( ) Grupal (X) Individual ( ) Equipo (X)</p> <p><b>Recursos:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Presentaciones ejecutivas de los alumnos, cañón y laptop.</li> <li>• Video: <a href="#">Cómo hacer un pitch de negocios</a></li> </ul> <p><b>Criterios de evaluación de la actividad:</b></p> <p>Rúbrica de <a href="#">Exposición</a> oral</p>
<p><b>Evaluación formativa:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Coevaluación de los compañeros de equipo en cuanto a su participación en las diferentes actividades realizadas.</li> <li>• Evaluación oral por parte del facilitador en el momento de la exposición de las propuestas.</li> <li>• La participación activa de los alumnos en clase, asistencia y valor actitudinal presentado en el salón.</li> </ul>	
<p><b>Fuentes de información</b></p>	
<ol style="list-style-type: none"> <li>1. A. M. (2008). Sonora tierra de Emprendedores. <i>SonoraEs</i>, Otneido de: <a href="https://www.entrepreneur.com/article/259551">https://www.entrepreneur.com/article/259551</a> .</li> <li>2. Alcaráz, R. R. (2015). <i>El emprendedor de éxito</i>. México: McGraw Hill.</li> <li>3. Arcoamarillo, G. (2019). Invitan al 1Eer Startupweekend Binacional. <i>SonoraEs</i>, Obtenido de: <a href="https://sonoraes.com/?p=9022">https://sonoraes.com/?p=9022</a> .</li> <li>4. Arturo, R. (22 de 08 de 2019). <i>Crece Negocios "Cómo hacer un Plan de Negocios paso a paso"</i>. Obtenido de: <a href="https://www.crecenegocios.com/plan-de-negocios/">https://www.crecenegocios.com/plan-de-negocios/</a></li> <li>5. Blank, S., Dorf, B., De Miguel, J. A., García, Á. J., &amp; Peralta, A. (2016). <i>El manual del emprendedor</i>. Barcelona: Kindle Ed.</li> <li>6. Cámara Nacional de la Industria de la Transformación. (12 de 09 de 2019). <i>Canacindra-Centro de Negocios y Consultoría</i>. Obtenido de: <a href="http://www.canacindrahermosillo.com/servicios/">http://www.canacindrahermosillo.com/servicios/</a></li> <li>7. (2019 de 12 de 6). <i>Entrepreneur 1500 Oportunidades de Negocio</i>. Obtenido de <a href="https://www.entrepreneur.com/article/334969">https://www.entrepreneur.com/article/334969</a></li> <li>8. <i>Franquicias y oportunidades de negocio en Sonora</i>. (6 de 12 de 2019). Obtenido de: <a href="https://www.franquiciadirecta.com.mx/franquiciademexico/sonora/858/">https://www.franquiciadirecta.com.mx/franquiciademexico/sonora/858/</a></li> <li>9. Instituto Nacional de Investigaciones Forestales, Agrícolas y Pecuarias (INIFAP). (8 de 12 de 2019). <i>Inifap-Agricultura</i>. Obtenido de: <a href="https://www.gob.mx/inifap">https://www.gob.mx/inifap</a></li> <li>10. Leiva Bonillas, J. (2017). <i>Los emprendedores y la creación de empresas</i>. Costa Ric: Editorial Tecnologica de Costa Rica.</li> <li>11. Osterwalder , A. (2013). <i>Generación de Modelos de Negocio</i>. Madrid: Deusto.</li> </ol>	

12. (9 de 12 de 2019). *Patronato del Centro de Investigaciones Pecuarias del Estado de Sonora, A. C.*  
Obtenido de: <http://www.patrocipes.org.mx/Proyectos.php>
13. Ries, E. (2016). *Método Lean Start Up*. Madrid: Deusto.
14. Soy Entrepreneur. (24 de 04 de 2009). *Entrepreneur*. Obtenido de: <https://www.entrepreneur.com/article/261923>
15. Unión Ganadera Regional de Sonora. (9 de 12 de 2019). *Subasta UGRS*. Obtenido de: <https://www.unionganadera.com/subasta.php>

**Elemento de competencia 2:** Producir los análisis de la empresa, el producto o servicio y el mercado para establecer las bases con las que se estructurará legalmente la organización, en base a la Ley General de Sociedades Mercantiles; así como la propuesta de valor única y diferente que satisfaga las necesidades de sus clientes.

## EC2 Fase I: Análisis de la Empresa

**Contenido:** Equipo humano, procesos y tecnología, mercado, finanzas.

### EC2 F1 Actividad de aprendizaje 8: Resumen de instrumentos para realizar análisis.

Realizar, en plataforma, un resumen basado en la lectura del material proporcionado por el facilitador y su explicación de las partes de la empresa y los instrumentos ideales para realizar su análisis.

3 hrs. Aula  
1 hr. Plataforma

#### Tipo de actividad:

Aula (X) Plataforma (X) Laboratorio ( )  
Grupal ( ) Individual (X) Equipo ( )

#### Recursos:

- [Pre-diagnóstico ¿en qué consiste?](#)
- [Herramientas para el diagnóstico organizacional](#)

#### Criterios de evaluación de la actividad:

[Rúbrica de Resumen](#)

### EC2 F1 Actividad de aprendizaje 9: Trabajo escrito del Plan de Negocio. 1° avance

1. Realizar, en plataforma y por equipos, el primer avance del proyecto que incluya los siguientes elementos: Misión, visión, objetivos, políticas y estructuras organizacionales, basándose en el Canvas Business Model diseñado anteriormente, así como el análisis FODA del negocio en cuestión.
2. El docente, en aula, explicará a los estudiantes cómo se constituye legalmente una empresa.

2 hrs. Aula  
1 hr. Plataforma

#### Tipo de actividad:

Aula (X) Plataforma (X) Laboratorio ( )  
Grupal ( ) Individual ( ) Equipo (X)

#### Recursos:

- [Crea una sociedad mercantil](#)
- [¿Qué es el análisis FODA o DAFO?](#)
- [Claves para crear la MISIÓN de la empresa](#)
- [Preguntas clave para definir la VISIÓN](#)

#### Criterios de evaluación de la actividad:

[Rúbrica de presentación de avances](#)

## EC2 Fase II: Análisis de producto o servicio

**Contenido:** Propuesta de Valor, prototipo, abastecimiento, producción, normas de calidad y diferenciación

### EC2 F2 Actividad de aprendizaje 10: Trabajo escrito: Ficha técnica del producto. Anexo 2

Realizar, en plataforma, la ficha técnica y nombrar como "Propuesta de Valor" donde se describa el producto o propuesta de valor que se desarrollará en el plan de negocio, así como identificar los requerimientos de abastecimiento y producción, tomando en cuenta los diferentes costos en los que va a incurrir, así como las normas de calidad necesarias para su elaboración de acuerdo a la explicación del docente sobre el tema.

#### Tipo de actividad:

Aula (X) Plataforma (X) Laboratorio ( )  
Grupal ( ) Individual ( ) Equipo (X)

#### Recursos:

- [Cómo se elabora la ficha técnica de un producto](#)
- [Diseñando la Propuesta de Valor](#)
- [Cómo desarrollar un prototipo](#)
- [Empaques](#)
- [Normas de calidad para Productos](#)

#### Criterios de evaluación de la actividad:



<p>2 hrs. Aula 1 hr. Plataforma</p>	<p><a href="#">Rúbrica de presentación de avances</a></p>
<p><b>EC2 Fase III: Análisis de Mercado</b></p> <p><b>Contenido:</b> Características del mercado meta, segmentación de mercado, criterios de selección del mercado, proceso para escoger el mercado meta, competencia.</p>	
<p><b>EC2 F3 Actividad de aprendizaje 11: Trabajo escrito sobre Investigación de Mercado. 2º Avance</b></p> <p>Realizar, en plataforma y en equipos, trabajo escrito con base en la investigación documental exploratoria para conocer las necesidades del mercado meta al cual estará dirigido el producto o servicio y a la explicación del docente sobre los conceptos y términos de Análisis de Mercado.</p> <p>2 hrs. Aula 1 hr. Plataforma</p>	<p><b>Tipo de actividad:</b>  Aula (X)    Plataforma (X)    Laboratorio ( )  Grupal ( )    Individual ( )    Equipo (X)</p> <p><b>Recursos:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <a href="#">Análisis de Mercado</a></li> <li>• <a href="#">Plan de viabilidad</a></li> <li>• <a href="#">Investigación de mercado exploratoria.</a></li> <li>• <a href="#">¿Qué es el mercado meta? Características Principales</a></li> <li>• <a href="#">¿Qué es un plan de negocios y cómo hacer uno?</a></li> <li>• <a href="#">Cómo hacer el pronóstico de la demanda</a></li> </ul> <p><b>Criterios de evaluación de la actividad:</b></p> <p><a href="#">Rúbrica de presentación de avances</a></p>
<p><b>Evaluación formativa:</b></p> <p>Avance escrito y en plataforma del proyecto.</p> <p>La participación activa de los alumnos en clase, asistencia en horas presenciales y valor actitudinal presentado en el salón.</p>	
<p><b>Fuentes de información</b></p>	
<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Alto Nivel. (30 de 03 de 2010). Prediagnóstico ¿en qué consiste?, México. Obtenido de <a href="https://www.altonivel.com.mx/liderazgo/management/pre-diagnostico-en-que-consiste/">https://www.altonivel.com.mx/liderazgo/management/pre-diagnostico-en-que-consiste/</a></li> <li>2. Andrews, P. (25 de 07 de 2017). <i>Entrepreneur</i> "Cómo desarrollar un prototipo". Obtenido de <a href="http://www.entrepreneur.com/article/266802">www.entrepreneur.com/article/266802</a></li> <li>3. Conti, O. (13 de 06 de 2014). <i>Gestiópolis</i> "Herramientas para el diagnóstico organizacional". Obtenido de <a href="https://www.gestiopolis.com/herramientas-para-el-diagnostico-organizacional/">https://www.gestiopolis.com/herramientas-para-el-diagnostico-organizacional/</a></li> <li>4. <i>Ediciones Deusto</i>. (01 de 03 de 2015). Obtenido de <a href="https://issuu.com/edicionesdeusto/docs/dpv_cap01">https://issuu.com/edicionesdeusto/docs/dpv_cap01</a></li> <li>5. (18 de 07 de 2017). <i>Entrepreneur Press</i> "Responde estas preguntas antes de crear la Misión de tu Empresa". Obtenido de <a href="https://www.entrepreneur.com/article/267877">https://www.entrepreneur.com/article/267877</a></li> <li>6. Fran León, A. (20 de 08 de 2015). Obtenido de <a href="https://www.merca20.com/sabes-lo-que-es-el-mercado-meta/">https://www.merca20.com/sabes-lo-que-es-el-mercado-meta/</a></li> <li>7. Gobierno de México. (9 de 12 de 2019). <i>Sistema Integral de Normas y Evaluación de la Conformidad</i>. Obtenido de <a href="https://www.sinec.gob.mx/SINEC/">https://www.sinec.gob.mx/SINEC/</a></li> <li>8. Mondragón, V. (08 de 04 de 2019). <i>Diario del Exportador</i> "Cómo se elabora una ficha técnica de Producto". Obtenido de <a href="https://www.diariodelexportador.com/2018/05/la-ficha-tecnica-definicion-contenido-y.html">https://www.diariodelexportador.com/2018/05/la-ficha-tecnica-definicion-contenido-y.html</a></li> </ol>	



9. Montero, M. (18 de 10 de 2017). Obtenido de <https://www.emprendepyme.net/que-es-un-plan-de-viabilidad.html>
10. Moyano Fuentes, J., Bruque, C. S., Maqueira Marín, J., Fidalgo Bautista, F., & Martínez Jurado, P. J. (2016). *Administración de empresas: un enfoque teórico práctico*. México: Pearson.
11. Osterwalder, A., Pigneur, Y., Bernarda, G., & Smith, A. (2015). Diseñando la propuesta de valor. En *Diseñando la propuesta de Valor* (págs. 18-19/92). España: Deusto.
12. Pedraza Rendón, O. (2014). *Modelo de Plan de Negocio para micro y pequeña empresa*. México: Patria. Obtenido de <http://www.editorialpatria.com.mx/mobile/pdf/files/9786074383157.pdf>
13. R, A. (17 de 10 de 2011). *Crece Negocios "Cómo hacer el pronóstico de la demanda"*. Obtenido de <https://www.crecenegocios.com/como-hacer-el-pronostico-de-la-demanda/>
14. R, A. (22 de 08 de 2019). *Crece Negocios "Cómo hacer un Plan de Negocios"*. Obtenido de <https://www.crecenegocios.com/plan-de-negocios/>
15. Soy Entrepreneur.com (14 de 07 de 2010). *"Qué es el análisis FODA"*. Obtenido de <https://www.entrepreneur.com/article/263492>
16. Soy Entrepreneur. com (20 de 02 de 2009). *Entrepreneur "Preguntas para definir la Visión de una empresa"*. Obtenido de <https://www.entrepreneur.com/article/261375>
17. Soy Entrepreneur. com (18 de 08 de 2010) *"Crea una Sociedad Mercantil"*. Obtenido de <https://www.entrepreneur.com/article/263613>
18. Stutely, R. (2015). *Cómo elaborar un plan de negocios: una estrategia para la planeación inteligente*. México: Trillas.

**Elemento de competencia 3:** Calcular las proyecciones financieras para determinar la conveniencia del plan de negocios a través de un análisis acorde a los requerimientos de las instituciones financiadoras

### EC3 Fase I: Estimación de recursos económicos

**Contenido:** Equipo humano, procesos y tecnología, mercado, finanzas.

#### EC3 F1 Actividad de aprendizaje 12: 3° Avance: Apuntes sobre razones financieras

1. Realizar, en plataforma, el tercer avance del proyecto mediante un escrito, que se anexará a su plan de negocio, en el cual muestre y exprese la viabilidad del negocio.
2. El docente explicará a los estudiantes, los elementos necesarios para realizar el cálculo de las proyecciones financieras; y las métricas y/o características que deberá contener el plan de negocios para mostrar su viabilidad de mercado, técnica y financiera.

3 hrs. Aula  
1 hr. Plataforma

#### Tipo de actividad:

Aula (X) Plataforma (X) Laboratorio ( )  
Grupal ( ) Individual ( ) Equipo (X)

#### Recursos:

- [Razones financieras](#).
- [Estados financieros](#).
- [Análisis de Viabilidad](#)
- [¿Qué es un Plan de Viabilidad?](#)

#### Criterios de evaluación de la actividad:

[Rúbrica de presentación de avances](#)

#### EC3 F1 Actividad de aprendizaje 13: Avance: Cotizaciones y presupuestos del plan de negocios. Anexo 3

Realizar, en plataforma, un presupuesto que incluya los gastos a los que la empresa se debe comprometer y realizar las cotizaciones necesarias para establecer presupuestos. Considerar los recuadros de "Recursos Clave y Actividades Clave" del Canvas Business Model diseñado. El docente explicará a los estudiantes cómo se realiza un presupuesto.

2 hrs. Aula  
1 hr. Plataforma

#### Tipo de actividad:

Aula (X) Plataforma (X) Laboratorio ( )  
Grupal ( ) Individual ( ) Equipo (X)

#### Recursos:

- [Presupuestos y gastos de la empresa](#).
- Video: [La importancia del Presupuesto Financiero en una Empresa](#).
- Video: [¿Qué son los Recursos Clave?](#) (Canvas Business Model)

#### Criterios de evaluación de la actividad:

- Lista de cotejo de los puntos solicitados para la entrega del avance.
- [Rúbrica de presentación de avances](#)

### EC3 Fase II: Proyecciones Financieras

**Contenido:** Estado de Resultados PROFORMA. Balance general. Presupuesto de ventas. Flujo de efectivo. Tasa Interna de Retorno. Periodo de recuperación de la inversión (PAYBACK).

#### EC3 F2 Actividad de aprendizaje 14: 4° Avance: Proyecciones financieras del plan de negocios.

Realizar, en plataforma y en equipo, todas las proyecciones financieras indicadas para determinar la viabilidad del proyecto, anexando al Plan de Negocio proyecciones y estados pro-forma elaborados. El docente revisará con los estudiantes qué son y cómo se realizan los Estados Financieros Pro-Forma.

2 hrs. Aula

#### Tipo de actividad:

Aula (X) Plataforma (X) Laboratorio ( )  
Grupal ( ) Individual ( ) Equipo (X)

#### Recursos:

- [Estados Financieros Proforma](#)
- [Aprende a hacer proyecciones financieras](#).
- [Cómo hacer Flujos de Efectivo](#).
- [Cómo calcular la Tasa Interna de Retorno TIR](#)

#### Criterios de evaluación de la actividad:

1 hr. Plataforma	<a href="#">Rúbrica de presentación de avances</a>
<b>EC3 Fase III: Fuentes y Formas de Financiamiento</b>	
<b>Contenido:</b> Instituciones de crédito. Organismos financiadores gubernamentales y no gubernamentales	
<p><b>EC3 F3 Actividad de aprendizaje 15: Anexo 4: Tabla comparativa sobre financiamientos.</b></p> <p>Realizar, en plataforma, una tabla comparativa de los diferentes tipos de crédito para tomar las decisiones pertinentes con base en la investigación sobre los tipos de créditos a los que la empresa tiene acceso para poder financiar el plan de negocios. Presentar oralmente en aula para recibir retroalimentación del facilitador.</p> <p>2 hrs. Aula 1 hr. Plataforma</p>	<p><b>Tipo de actividad:</b>  Aula (X)    Plataforma (X)    Laboratorio ( )  Grupal ( )    Individual ( )    Equipo (X)</p> <p><b>Recursos:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Plataformas web de las instituciones financieras y organismos gubernamentales y no gubernamentales.</li> <li>• <a href="#">Tu crédito para crecer</a>. Instituto Nacional del Emprendedor</li> <li>• <a href="#">Cuáles son los Mejores Créditos para Pymes 2020</a>. Financiamiento</li> <li>• <a href="#">Principales Fuentes de Financiamiento para Emprendedores</a></li> <li>• <a href="#">Financiamiento Pymes y Emprendedores 2018</a></li> </ul> <p><b>Criterios de evaluación de la actividad:</b></p> <p><a href="#">Rúbrica de cuadro comparativo.</a></p>
<p><b>Evaluación formativa:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Exposición oral del avance relacionado con empresa, producto o servicio y mercado en el aula.</li> <li>• Avance escrito y en plataforma del proyecto.</li> <li>• La participación activa de los alumnos en clase, asistencia en horas presenciales y valor actitudinal presentado en el salón.</li> </ul>	
<b>Fuentes de información</b>	
<ol style="list-style-type: none"> <li>1. <i>Emprendedores.es</i> "Analiza la viabilidad de tu idea de negocio en 6 sencillos pasos". Obtenido de <a href="https://www.emprendedores.es/crear-una-empresa/a77237/pasos-analizar-viabilidad-idea-de-negocio/">https://www.emprendedores.es/crear-una-empresa/a77237/pasos-analizar-viabilidad-idea-de-negocio/</a></li> <li>2. <i>Financiamiento.org</i> "Cuáles son los mejores créditos para Pyme 2019". Obtenido de <a href="https://financiamiento.org.mx/credito-pyme/">https://financiamiento.org.mx/credito-pyme/</a></li> <li>3. Gobierno de México, Secretaría de Economía. (9 de 12 de 2019). <i>Crédito Joven</i>. Obtenido de <a href="https://tuprimercredito.inadem.gob.mx/">https://tuprimercredito.inadem.gob.mx/</a></li> <li>4. Gómez, G. (11 de 05 de 2011). <i>Gestiópolis.com</i> "Estados Financieros Proforma". Obtenido de <a href="https://www.gestiopolis.com/estados-financieros-pro-forma/">https://www.gestiopolis.com/estados-financieros-pro-forma/</a></li> <li>5. Grupo Educare. (23 de 02 de 2016). <i>GED Emprendimiento y Finanzas</i> "Qué son los recursos claves". Obtenido de <a href="https://www.youtube.com/watch?v=xsMqui2-kBg">https://www.youtube.com/watch?v=xsMqui2-kBg</a></li> <li>6. Montero, M. (18 de 10 de 2017). <i>net</i>. Obtenido de <a href="https://www.emprendepyme.net/que-es-un-plan-de-viabilidad.html">https://www.emprendepyme.net/que-es-un-plan-de-viabilidad.html</a></li> <li>7. <i>OCDE.Org</i>. Obtenido de <a href="https://www.oecd.org/cfe/smes/SPA-Highlights-Financing-SMEs-and-Entrepreneurs-2018.pdf">https://www.oecd.org/cfe/smes/SPA-Highlights-Financing-SMEs-and-Entrepreneurs-2018.pdf</a></li> <li>8. Pedraza Rendón, O. (2014). <i>Modelo de Plan de Negocio para micro y pequeña empresa</i>. México: Patria.</li> </ol>	

Obtenido de <http://www.editorialpatria.com.mx/mobile/pdf/files/9786074383157.pdf>

9. Rodríguez Aranday, F. (2018). *Formulación de Proyectos de Inversión: una propuesta metodológica*. México: Instituto Mexicano de Contadores Públicos.
10. Staff Entrepreneur.com. (30 de 11 de 2017). *Entrepreneur "Aprende a hacer proyecciones financieras"*.  
Obtenido de <https://www.entrepreneur.com/article/263582>
11. Stutelly, R. (2015). *Cómo elaborar un plan de negocios: una estrategia para la planeación inteligente*. México: Trillas.
12. Vega, R. (29 de 04 de 2016). *You Tube "La importancia del presupuesto financiero en una empresa"*.  
Obtenido de <https://www.youtube.com/watch?v=yS3xY857QEU>
13. *Zona Económica "Cómo calcular TIR en Excel"*. Obtenido de <https://www.zonaeconomica.com/como-calcular-tir-excel>

**Elemento de competencia 4:** Utilizar las metodologías reconocidas y pertinentes con el fin de implementarlas en las argumentaciones y exposiciones orales de los pormenores del plan de negocios de manera eficiente y creativa.

**EC4 Fase I: Metodologías para la presentación de planes de negocios.**

**Contenido:** Pitch Canvas Business Model

**EC4 F1 Actividad de aprendizaje 16: Presentación de video de prototipo**

1. Diseñar en equipo, un pitch de 3 minutos de manera individual con el cual presentarán las características fundamentales del plan de negocio. Presentar esta actividad en PowerPoint (equipo) e individual (video).
2. El docente explicará a los estudiantes la metodología del Pitch Canvas Business Model para presentación de ideas de negocio.
3. Entregar por plataforma, el día y hora establecidos por el facilitador.

4 hrs. Aula

**Tipo de actividad:**

Aula (X) Plataforma ( ) Laboratorio ( )  
Grupal (X) Individual (X) Equipo ( )

**Recursos:**

- [Como diseñar un pitch](#)
- Video: [Elevator pitch](#)

**Criterios de evaluación de la actividad:**

[Rúbrica de presentación de avances](#)

**EC4 F1 Actividad de aprendizaje 17: Exposición oral del Plan de Negocios.**

1. Presentar su Pitch Canvas Business Model en 3 minutos.
2. El facilitador elegirá aleatoriamente al orador.
3. Todos los participantes del equipo, estarán atentos a la presentación en curso para responder a cuestiones o continuar con la exposición al momento de solicitarlo.
4. Anexar su Pitch al documento completo de Plan de Negocio (anexo 5).
5. Entregar en forma electrónica el día y hora establecido por el facilitador.

7 hrs. Aula

**Tipo de actividad:**

Aula (X) Plataforma ( ) Laboratorio ( )  
Grupal (X) Individual ( ) Equipo (X)

**Recursos:**

Presentaciones de Planes de Negocio, empleando la metodología del Pitch Canvas Business Model.

**Criterios de evaluación de la actividad:**

Rúbrica para Evaluar Pitch Canvas Business Model, disponible en recursos de plataforma.

**Evaluación formativa:**

Exposición oral en equipo en el aula magna ante un jurado calificador.

La participación activa de los alumnos en clase, asistencia en horas presenciales y valor actitudinal presentado en el salón.

**Fuentes de información**

1. Best 3 Minutes. (2017). *The Pitch Canvas, plantillas para descargar*. Obtenido de <http://best3minutes.com/the-pitch-canvas/>
2. *Canvanizer Create Canvas "Pitch planner canvas"*. (2017). Obtenido de <https://canvanizer.com/new/pitchplanner-canvas>
3. Canvanizer.com. (2017). Obtenido de Canvanizer: <https://canvanizer.com/>

4. Cox M, B. (2016). *You Tube "Como hacer un Pitch*. Obtenido de <https://www.youtube.com/watch?v=554Fwv7jQMI>
5. *Edu Caxia "Elevator Pitch" -ejemplo-*. (2013). Obtenido de [https://www.youtube.com/watch?v=2b3xG\\_Yjgvl&t43s](https://www.youtube.com/watch?v=2b3xG_Yjgvl&t43s)
6. Gallo, C. (2017). *Hable como en TED: Nueve secretos para comunicar utilizados por los mejores*. España: Ed. Penguin Random House.
7. Sepúlveda Velázquez, H. (2013). *Power Pitch Method*. Girona, España: OMB.

<b>Políticas</b>	<b>Metodología</b>	<b>Evaluación</b>
<p>Para un adecuado desarrollo del curso, quedan definidas las políticas para los participantes, que estarán vigentes únicamente durante el curso.</p> <p>La UES, a través del profesor, proveerá los recursos documentales necesarios para realizar todas las actividades del curso.</p> <p>Tomando en cuenta que todos los alumnos del curso tienen ocupaciones importantes adicionales, se respetarán el calendario y horario del curso. El alumno tendrá derecho a la evaluación final cumpliendo con la asistencia requerida según el reglamento de estudiantes vigente en la UES.</p> <p>Los materiales, sugerencias de actividades, exámenes, tareas, foros y demás consideraciones del curso estarán en la Plataforma educativa.</p> <p>Los materiales, sugerencias de actividades, exámenes, tareas, foros y demás consideraciones del curso permanecerán en la plataforma hasta finalizar el curso.</p> <p>La participación en los FOROS que se programen, se sujetará a las condiciones que en el mismo se establezcan.</p> <p>La integración y participación de los equipos, será organizada por el maestro, buscando la interacción creativa y productiva. Para evitar</p>	<p>El curso Plan de Negocios está diseñado para todos los estudiantes inscritos en la licenciatura de Gestión y Desarrollo de Negocios.</p> <p>La fecha de inicio del curso será de acuerdo al calendario escolar vigente.</p> <p>El Curso se desarrollará a lo largo de los meses previstos mediante el uso de las tecnologías de información y comunicación, a través de la plataforma y sesiones presenciales.</p> <p>A través de esta plataforma académica, tendrás acceso directo:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. A las instrucciones y orientaciones acerca de cómo seguir puntualmente el curso, tanto de carácter general como para cada una de las asignaciones programadas para cada elemento de competencia del Programa de Curso.</li> <li>2. A los materiales a través de los cuales se ofrecen los contenidos de los temas del curso; así como otros materiales complementarios como artículos de revistas, test, capítulos de libros, ponencias, videos de apoyo, etcétera.</li> <li>3. A los exámenes de</li> </ol>	<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, entendiéndola 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. Sólo 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 logrados 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</p>

<p>revisiones acumuladas al final del curso, las participaciones serán agendadas con fechas precisas y con plazo de entrega si se solicita algún producto.</p> <p>Es importante que durante la clase presencial los alumnos, muestren una actitud de respeto y colaboración evitando los distractores.</p> <p><b>Código de Conducta:</b></p> <p>Con el fin de garantizar la imparcialidad, todos los estudiantes que participan en cualquiera de las clases y actividades deben aceptar el siguiente código de conducta:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Las respuestas a las tareas, foros y exámenes serán mi propio trabajo (a excepción de las asignaciones que permiten explícitamente la colaboración conjunta).</li> <li>• No permitiré que las soluciones a las tareas o exámenes estén a disposición de cualquier otra persona.</li> <li>• No participaré en actividades que con deshonestidad mejore mis resultados o los de los demás compañeros.</li> <li>• Cumplir cabalmente con la entrega de trabajos en cuanto a tiempo y forma.</li> <li>• En caso de plagio, el alumno no obtendrá la competencia en la evaluación correspondiente al trabajo.</li> </ul> <p>Las políticas para participar en los foros, para la evaluación de la materia y el desarrollo de la clase, la podrás obtener de la plataforma, en el curso correspondiente.</p>	<p>evaluación para cada uno de los elementos de competencia que integran el Programa de Curso, de acuerdo a la Secuencia Didáctica.</p> <p>4. A los foros de debate, a través del cual te podrás contactar con el resto de alumnos y con el profesor titular del curso. Existe un foro general para las FAQ'S del curso y un foro particular para cada uno de los elementos de competencia del Curso.</p> <p>Mediante el foro FAQ'S, podrás contactar directamente a tus profesores y aclarar cualquier duda que te pueda surgir durante el periodo escolar; así como formular preguntas y realizar comentarios acerca del desarrollo mismo del curso.</p> <p>El trabajo del curso se llevará a cabo mediante clases guiadas por el profesor titular, exposiciones en equipo, trabajo colaborativo; debates, dinámicas grupales, tutorías y asesorías; cuya asistencia será de carácter obligatorio.</p> <p>A cada alumno/alumna se le asignará un profesor tutor, que se encargará de orientarte y asesorarte en todos aquellos aspectos relacionados con la docencia y administración del curso; con la normatividad, reglamentos, derechos y obligaciones que tienes como alumno inscrito en esta universidad. Además, se te orientará sobre todos los servicios a los cuales tienes derecho por ser estudiante.</p>	<p>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 de dominio de las competencias, por lo que la escala de evaluación contemplará los niveles de:</p> <p>I. Competente sobresaliente;  II. Competente avanzado;  III. Competente intermedio;  IV. Competente básico; y  V. No aprobado.</p> <p>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:</p> <p>Competente sobresaliente 10  Competente avanzado 9  Competente intermedio 8  Competente básico 7  No aprobado 6</p>
---	---	--