



## 1.- DATOS DE LA ASIGNATURA

Nombre de la asignatura: Plan de Negocios

Clave de la asignatura:	CPC-1903
SATCA <sup>1</sup> :	2-2-4
Carrera	Ingeniería Industrial

## 2.- PRESENTACIÓN

### Caracterización de la asignatura

---

#### Fundamentación:

El curso de **Plan de Negocios**, como materia de especialidad, en la carrera de Ingeniería Industrial, es integradora en su aplicación, con materias como administración de proyectos, formulación de proyectos, gestión de calidad, de procesos de fabricación, de logística, de costos, mercadotecnia, relaciones industriales, ingeniería, económica, planeación financiera, etc. así como conceptos de otras materias, del plan reticular de la carrera de Ingeniería Industrial, de tal manera que precedentemente, desarrolla un sistema que permite planear de manera factible, reduciendo el riesgo al iniciar un negocio.

Esta materia desarrolla en el estudiante competencias a nivel gerencial, que le permitirá un desempeño directivo en su vida laboral.

También le da la competencia, para lograr su independencia financiera, y laboral, desarrollando las competencias desarrolladas durante su carrera, mediante un negocio de su propiedad.

Esta materia se orienta en desarrollar la competencia, para preparar **un plan de negocios** y considera las competencias de innovación, y emprendimiento, se desarrollan en otros cursos del plan reticular.

El curso está planeado para formular un plan de negocios con una presentación profesional, de aplicación práctica, que permita la generación de utilidades, con tasas de rentabilidad competitivas disminuyendo sustancialmente el riesgo, al que se enfrenta el emprendedor al iniciar un negocio nuevo.

#### Intención didáctica:

---

La materia de plan de negocios para la especialidad de Ingeniería industrial se organiza en 7 Unidades:

En la Unidad 1 se busca que el estudiante desarrolle la competencia para adoptar el concepto de **modelo de negocio**, y sea capaz de generalizarlo a cualquier negocio que se le solicite analizar. También se le da a conocer el modelo de innovación de negocios propuesto por Oster Walder con el fin de proponer innovación en un modelo de negocio.

En la Unidad 2 se describe el proceso para elaborar un plan de negocios, propuesto por Nacional Financiera, con el fin de que el estudiante desarrolle la competencia para proponer un plan de negocios con esta estructura, considerando la conceptualización del modelo de negocio que describió en la unidad 1. También considera la búsqueda para la elección de un emprendedor asesor, que les brinde consejos prácticos para el plan de negocios.

En la Unidad 3 se describen los conceptos de estrategia y planeación de la operación, considerando la elaboración de diagramas y manuales que permitan operar un negocio y explica como secuenciar las actividades, para sistematizar la operación. Desarrollando las competencias para que sea capaz de adoptar los procedimientos de los procesos de operación y plan de arranque. Los estudiantes son capaces de realizar la primera entrevista con el emprendedor asesor para explicarle el modelo y plan de negocios elaborado, con el fin de inferir mejoras sugeridas por el emprendedor asesor.

En la Unidad 4 se presentan los conceptos de la empresa centrada en el cliente, formulando el estudio de mercado, análisis FODA y la estrategia de mercadotecnia.

Los estudiantes presentan los resultados del estudio de mercado.

Los estudiantes explican las opiniones y sugeridas de la 2a. entrevista con el emprendedor asesor.

En la Unidad 5 se desarrolla la competencia para preparar el plan financiero del negocio con el fin de demostrar su factibilidad.

En la Unidad 6 se desarrolla la competencia para conocer y relacionar los conceptos de los aspectos legales y fiscales del plan de negocios para preparar el plan financiero.

Los estudiantes realizan entrevistas con un Contador y un Abogado con el fin de formular los planes financiero y legal adoptando los consejos sugeridos por estos profesionales.

En la 3a. entrevista con el emprendedor asesor los estudiantes podrán adoptar sus comentarios en la preparación de los planes financiero, legal y fiscal.

En la Unidad 7 los estudiantes podrán conocer los conceptos de franquicias, Ventas, negociación, argumentación para convencer inversionistas y/o solicitar el crédito si este es requerido por el proyecto.

Los estudiantes secuenciarán las actividades para formular el plan de ventas, la presentación a inversionistas, y la solicitud del crédito si es requerido.

Los estudiantes programan la 4a. entrevista con el emprendedor asesor, con el fin de identificar las mejoras al plan de negocios que será presentado como proyecto final.

El producto del curso es de un plan de negocios factible, y a un nivel profesional en su presentación y contenido como proyecto final para aprobar el curso.

### 3. PARTICIPANTES EN EL DISEÑO Y SEGUIMIENTO CURRICULAR.

Lugar y fecha de elaboración y revisión	Participantes	Observaciones
Instituto Tecnológico de Iguala. Departamento de Ingeniería Industrial. Noviembre del 2018.	Integrantes de la academia de Ingeniería Industrial	Revisión de los programas de estudio para su adaptación a los nuevos modelos educativos, con enfoque a competencias, como materia de especialidad de Ingeniería Industrial.

### 4. COMPETENCIAS A DESARROLLAR

Competencia general de la asignatura
Formular un PLAN DE NEGOCIOS que describa un modelo de negocio sistematizado, factible en sus estrategias de mercado, operación, financiera y fiscal, con una presentación competitiva a nivel profesional, conteniendo el resumen ejecutivo, con argumentos para convencer a inversionistas y/o Instituciones de Crédito, que evalúan la rentabilidad y posibilidad de situar el proyecto en el ambiente empresarial actual.
Competencias específicas
Formular el plan de negocios que justifique las competencias desarrolladas a lo largo de la Carrera de Ingeniería Industrial, considerando las siguientes competencias específicas. a). Ser capaz de emplear observación directa, en la investigación y observación de negocios siendo capaz de explicar el modelo de negocio analizado, para transferir la competencia aplicada al diseñar el modelo de negocio propuesto en el plan de negocios presentado como proyecto final. b).Deducir innovación en el diseño del modelo de negocio adoptado en el proyecto presentado, mediante la aplicación de la innovación en modelo de negocios propuesto por Oster Walder. c).Simular la operación de un negocio mediante la ejecución del Juego de MC.DONALDS hasta lograr utilidades, aplicando la competencia de descubrir el modelo de negocio usado en el juego presentándolo en un mapa de aprendizaje

como evidencia.

d). Describir el proceso para ejecutar un plan de negocios, de Nacional Financiera para fundamentar las actividades para diseñar el plan de negocios a desarrollar como proyecto final.

e). Formular el primer borrador del plan de negocios que se presentará como proyecto final siendo capaces de emplear el proceso presentado por nacional financiero, considerando el modelo de negocio elegido en el proyecto final

f). Planear y ejecutar entrevistas, con emprendedor asesor, Contador y Abogado, para justificar los conceptos planeados, para componer con los consejos de los profesionales, el proyecto final.

g). Fundamentar, la estrategia, y operación del proyecto planeado, desarrollando los diagramas y manuales de: procedimientos, políticas ,organización y operación del plan de negocios

h). Desarrollar el diseño, y ejecución de la investigación de mercado, observación directa del mercado, y competidores, ejecutando el análisis FODA del proyecto generando la estrategia de mercadotecnia mediante la aplicación de la 4 Ps.

i). Fundamentar la disminución del riesgo del proyecto mediante el análisis de la factibilidad financiera del proyecto final.

j). Formular las estrategias legales y fiscales del plan de negocios fundamentadas, en las condiciones actuales, considerando los consejos del emprendedor asesor. y del Abogado y del Contador entrevistados.

k). Proponer el financiamiento del proyecto final, considerando los apoyos y recursos disponibles, el concepto de franquicia, y el plan de ventas.

l) Planear, organizar, integrar, controlar el diseño y ejecución de proyectos de un plan de negocios, como líder de innovación en equipos de trabajo.

**Competencias genéricas:**

**Competencias instrumentales:**

a).Capacidad de análisis y síntesis.

b). Capacidad de organizar y planificar

c) Conocimientos básicos y específicos de la carrera.

d).Comunicación oral y escrita efectiva.

e). Capacidad para realizar escucha activa

f). Capacidad para realizar presentaciones ,con equipo multimedia, y expresarse con seguridad y confianza

g) Habilidades básicas de manejo de la computadora.

- h). Capacidad para el uso de nuevas tecnologías de la información.
- i). Habilidad para buscar y analizar información de fuentes diversas
- j). Poseer espíritu emprendedor ético.
- k). Capacidad de innovación.
- l). Solución de problemas.
- m). Toma de decisiones

**Competencias Interpersonales:**

- a). Capacidad crítica y autocrítica
- b). Habilidades y capacidades interpersonales para trabajo en equipo interdisciplinario y multidisciplinario.
- c). Capacidad de comunicarse con profesionales y expertos de otras áreas del conocimiento de forma efectiva.
- d). Capacidad para desarrollar presentaciones que convencen, a inversionistas y ejecutivos de instituciones de crédito sobre la factibilidad del proyecto de un plan de negocios.
- e). Capacidad de expresión verbal que muestre seguridad y confianza, para interrelacionarse, en diferentes ámbitos sociales.
- f). Capacidad para desarrollar mapas conceptuales, mentales y de aprendizaje, que demuestren las características del plan de negocios desarrollado.

**Competencias sistémicas:**

- a). Capacidad para aplicar los conocimientos en la práctica profesional.
- b). Apertura y adaptación a nuevas situaciones que requieren del análisis interdisciplinario.
- c). Trabajar en forma autónoma y adaptarse al equipo.
- d). Búsqueda del logro con reflexión ética.
- e). Liderazgo efectivo.
- f). Habilidades de investigación.
- g). Capacidad de aprender de manera autodidacta.
- h). Búsqueda del logro, con reflexión ética.
- i). Capacidad para diseñar y gestionar proyectos
- j). Capacidad para generar nuevas ideas (creatividad)
- k). Capacidad de investigación.

**5. COMPETENCIAS PREVIAS**

- a). Habilidades para aplicar los operadores del pensamiento: Observación directa, descripción, clasificación, clasificación jerárquica, comparación, discernimiento, análisis.
- b) Redacción de textos, y ensayos académicos.
- c). Búsqueda exhaustiva de información confiable.
- d). Conocer y aplicar los diferentes tipos de liderazgo.
- e). Pensamiento y dialogo crítico con enfoque de sistemas y multidisciplinario.
- f). Capacidad para realizar presentaciones convincentes, con ayudas tecnológicas,

que logren convencer a los demás sobre sus innovaciones.

g). Capacidad para identificar paradigmas, encontrando sus contradicciones, siendo capaz de resolver conflictos.

h) Capacidad y conocimiento en todas las áreas de la Ingeniería Industrial que le permitan aplicar estos conocimientos al desarrollo del plan de negocios.

i) Capacidad de aprendizaje autodidacta en diferentes ramas del conocimiento, así como flexibilidad para aceptar paradigmas de profesionales de diferentes áreas del conocimiento, y ser capaz de aplicarlo al plan de negocios.

j). Conocimiento y ejecución de investigación de mercados.

k). Conocimiento y ejecución de estrategias de mercadotecnia, aplicando las 4 Ps.

l). Conocimiento para planear y ejecutar entrevistas con profesionales para aprender de su experiencia.

m). Conocimiento para grabar y editar videos de entrevistas.

n). Conocimiento para análisis y aprendizaje de las entrevistas.

ñ). Conocimientos de estadística para la ejecución de investigación de mercados.

---

## 6. TEMARIO

UNIDAD	TEMAS	SUBTEMAS
1	Modelo de negocios e innovación	1.1 ¿Qué es un modelo de negocios? 1.2 Innovación en modelo de negocios propuesto por Oster Walder 1.3 Visualizar el modelo 1.4 Diseñar el modelo del negocio 1.5 Video un caso de éxito 1.6 RETO 1 ANALIZAR UN MODELO DE NEGOCIO Y DISEÑAR MI MODELO DE NEGOCIO 1.7 RETO 2 CORRER EL SIMULADOR DE MC.DONALDS, Y PRESENTAR EN UN MAPA DE APRENDIZAJE EL MODELO DE NEGOCIO. 1.8 Consejos: Observar un negocio e identificar su concepto del negocio
2	¿Cómo hacer un plan de negocios?	2.1 ¿Qué es un plan de negocios? 2.2 ¿Dónde y cómo vender? 2.3 Dale forma a tu negocio. 2.4 ¿De cuánto estamos hablando? 2.5 Resumen ejecutivo 2.5 Video un caso de éxito. 2.6 Actividad: Buscar y elegir a un emprendedor asesor RETO 3.PRESENTAR EL MODELO DE NEGOCIO Y EL PRIMER BORRADOR DEL PLAN DE NEGOCIOS
3	Estrategia, operación y arranque del plan de negocios	3.1 Concepto de estrategia 3.2 Concepto de plan de arranque 3.3 Actividad: 1ª. Entrevista y video al emprendedor asesor. 3.4. Conceptos: Manuales del negocio 3.5 Conceptos: Diagrama de flujo 3.6 Conceptos : Calidad 3.7. Conceptos: proceso de producción. 3.8 Video caso de éxito RETO 4. ESTRATEGIA, DIAGRAMAS DE FLUJO Y MANUALES, DEL PLAN DE NEGOCIOS.
4	El mercado y la satisfacción del cliente	4.1 Concepto de productos y servicios. 4.2 Concepto de mercado 4.3 Video empresa centrada en el cliente 4.4 Estudio de mercado 4.4.1 Elementos del mercado 4.4.2 Elementos de control. 4.4.3 Análisis del cliente. RETO 5 DISEÑAR ENCUESTA Y REALIZAR ESTUDIO DE MERCADO.

		<p>OBSERVACIONES COMPETIDORES.</p> <p>4.5. Actividad: Presentar observaciones y resultados estudio de mercado.</p> <p>4.6 Actividad: 2º. Entrevista y video al emprendedor asesor.</p> <p>4.7 Conceptos: Análisis FODA</p> <p>4.8. Actividad: Análisis FODA del plan de negocios.</p> <p>4.9 Conceptos de las 4 Ps</p> <p>4.10. RETO 6 .LAS 4 Ps. Y estrategia de mercado del plan de negocio.</p> <p>4.11 Video Caso de éxito.</p> <p>4.12 Consejos: 10 estrategias de GOGLE.</p>
5	Factibilidad financiera del plan de negocios	<p>5.1 Conceptos de costos y análisis de costos.</p> <p>5.2 Punto de equilibrio.</p> <p>5.3 Flujo de efectivo y balance general</p> <p>5.4 Estado de resultados.</p> <p>5.5 Evaluación económica.</p> <p>5.6 Video caso de éxito</p> <p>RETO 7 .FLUJO DE EFECTIVO Y PLAN FINANCIERO DEL PLAN DE NEGOCIOS.</p>
6	Aspectos Legales y fiscales del plan de negocios	<p>6.1 Conceptos legales.</p> <p>6.2 Conceptos fiscales.</p> <p>6.3 Actividad: Entrevista y video con abogado</p> <p>6.4 Actividad: Entrevista y video con contador.</p> <p>6.5 RETO 8 PLAN LEGAL Y FISCAL DEL PLAN DE NEGOCIOS.</p> <p>6.7 Actividad: 3ª. Entrevista al emprendedor asesor.</p> <p>6.8 Video Caso de éxito.</p> <p>6.9 Consejos: el ABC de los impuestos.</p>
7	Financiamiento y consolidación del plan de negocios	<p>7.1 Franquicias.</p> <p>7.2 Ventas.</p> <p>7.3 Negociación.</p> <p>7.4 Apoyos y recursos para el plan de negocios.</p> <p>7.5. Solicitud de crédito</p> <p>7.5 Video Caso de éxito</p> <p>7.6 RETO 9 PLAN DE VENTAS.</p> <p>7.7 RETO 10 SOLICITUD DE CREDITO PARA EL PLAN DE NEGOCIOS</p> <p>7.8 Actividad: 4ª. Entrevista final y video al asesor empresario.</p> <p>7.9 Consejos: Ideas para convencer a inversionistas.</p>

## 7. ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE

<b>Competencias específicas a desarrollar. Unidad 1: Modelo de negocios e innovación.</b>	
<p>Conocer que es un modelo de negocio, y el modelo de innovación de negocios de Oster Walder, observar y describir un modelo de negocio de interés, y demostrar la aplicación del modelo de innovación de negocios de Oster Walder en el modelo elegido.</p>	
<b>Temas</b>	<b>Actividades de aprendizaje</b>
<p>1.1 ¿Qué es un modelo de negocios?</p> <p>1.2 Innovación en modelo de negocios propuesto por Oster Walder</p> <p>1.3 Visualizar el modelo</p> <p>1.4 Diseñar el modelo del negocio</p> <p>1.5 Video un caso de éxito</p> <p>1.6 RETO 1 ANALIZAR UN MODELO DE NEGOCIO INDIVIDUALMENTE Y DISEÑAR UN MODELO DE NEGOCIO INNOVADOR POR EQUIPO PARA CONSIDERARLO EN EL PROYECTO FINAL.</p> <p>1.7 RETO 2 CORRER EL SIMULADOR DE MC.DONALDS, Y PRESENTAR EN UN MAPA DE APRENDIZAJE EL MODELO DE NEGOCIO.</p> <p>1.8 Consejos: Observar un negocio e identificar su concepto de negocio, realizando un mapa de aprendizaje para conceptualizarlo</p>	<p>1.1 Exposición de la unidad por equipo.</p> <p>1.2 Explicación de los conceptos por el docente.</p> <p>1.3 Elaboración de carpeta de evidencias con codificación, mapeo, reflexión, identificación de la competencia, y cuestionario con preguntas de profundidad.</p> <p>1.4 Individualmente observar y describir un modelo de negocio, realizando un mapa de aprendizaje, entregando el reporte como evidencia.</p> <p>1.5 En equipo elegir el plan de negocios, Para ejecutar como proyecto final durante el curso, describir el modelo de negocio, y aplicando el modelo innovación de Oster Walder, innovarlo formulando el proyecto final con el modelo innovado.</p> <p>1.6 Individualmente correr el simulador obteniendo resultados. Entregando reporte como evidencia en la carpeta.</p> <p>1.7 Por equipo explicar verbalmente por escrito el modelo de negocio del simulador, y dibujar un mapa de aprendizaje Entregando reporte como evidencia en la carpeta.</p>

**Competencias específicas a desarrollar Unidad 2: ¿Cómo hacer un plan de negocios?**

Conocer el proceso para realizar un plan de negocios de Nacional Financiera, y adoptar este proceso, para planear en el modelo de negocio elegido, el plan de negocios propuesto.

Tema	Actividades de aprendizaje
2.1 ¿Qué es un plan de negocios? 2.2 ¿Dónde y cómo vender? 2.3 Dale forma a tu negocio. 2.4 ¿De cuánto estamos hablando? 2.5 Resumen ejecutivo 2.5 Video un caso de éxito. Con análisis 2.6 Actividad: Buscar y elegir a un emprendedor asesor  RETO 3.PRESENTAR EL MODELO DE NEGOCIO Y LA PRIMERA VERSION PLAN DE NEGOCIOS ELEGIDO	2.1Exposición de la unidad por equipo. 2.2Explicación de los conceptos por el docente. 2.3 Elaboración de carpeta de evidencias con codificación, mapeo, reflexión, identificación de la competencia, cuestionario con preguntas de profundidad. 2.4 Por equipo partiendo del modelo de negocio innovado. Ejecutar la planeación del proyecto con el modelo de Nacional Financiera. 2.5 Buscar por equipo y elegir al emprendedor asesor, y presentar su aceptación, en la carpeta de evidencias.

**Competencia específica a desarrollar Unidad 3: Estrategias de operación y arranque del plan de negocios.**

Conocer los conceptos de estrategia, plan de arranque, diagrama de flujo, manuales del negocio, en todos los procesos del negocio, para gestionar su operación y adoptarlos para aplicarlos en el plan de negocios propuesto.

Temas	Actividades de aprendizaje
3.1 Concepto de estrategia 3.2 Concepto de plan de arranque 3.3 Actividad: 1ª. Entrevista y video al emprendedor asesor. 3.4. Conceptos: Manuales del negocio 3.5 Conceptos: Diagrama de flujo	3.1 Exposición de la unidad por equipo. 3.2 Explicación de los conceptos por el docente. 3.3 Elaboración de carpeta de evidencias con codificación, mapeo, reflexión, identificación de la competencia, cuestionario con

<p>3.6 Conceptos : Calidad  3.7. Conceptos: proceso de producción.  3.8 Video caso de éxito con análisis</p> <p>RETO 4. ESTRATEGIA, DIAGRAMAS DE FLUJO Y MANUALES, DEL PLAN DE NEGOCIOS.</p>	<p>preguntas de profundidad.  3.4 Presentar video y reporte de 1ª entrevista con el emprendedor asesor, en su carpeta de evidencias.  3.5 Por equipo formular la estrategia, diagramas y manuales del proyecto reportándolos en la carpeta de evidencias.</p>
--	---

<b>Competencia específica a desarrollar Unidad 4: El mercado y la satisfacción del cliente</b>	
<p>Conocer los conceptos de productos y servicios, estudio de mercado, análisis FODA, estrategia de mercadotecnia considerando las 4 Ps. Adoptarlos para aplicarlos en el plan de negocios propuesto.</p>	
<b>Temas</b>	<b>Actividades de Aprendizaje</b>
<p>4.1. Concepto de productos y servicios.  4.2 Concepto de mercado.  4.3 Video empresa centrada en el cliente con análisis.  4.4 Estudio de mercado  4.4.1 Elementos del mercado  4.4.2 Elementos de control.  4.4.3 Análisis del cliente.</p> <p>RETO 5 DISEÑAR ENCUESTA Y REALIZAR ESTUDIO DE MERCADO. OBSERVACIONES COMPETIDORES.</p> <p>4.5. Actividad: Presentar observaciones y resultados estudio de mercado.  4.6 Actividad: 2º. Entrevista y video al emprendedor asesor.  4.7. Conceptos: Análisis FODA  4.8. Actividad: Análisis FODA del plan de negocios.  4.9 Conceptos de las 4 Ps  4.10. RETO 6 .LAS 4 Ps. Y estrategia de</p>	<p>4.1Exposición de la unidad por equipo.  4.2Explicación de los conceptos por el docente.  4.3Elaboración de carpeta de evidencias con codificación, mapeo, reflexión, identificación de la competencia, cuestionario con preguntas de profundidad.  4.4 Por equipo ejecutar el reto 5, presentando la evidencia en la carpeta de evidencias.  Presentar resultados estudio de mercado en la carpeta de evidencias.  Presentar video, e informe de la 2ª. Entrevista con el emprendedor asesor.  Presentar reporte del análisis FODA en la carpeta de evidencias.  4.8 Presentar el reporte del RETO 6 en la carpeta de evidencias.</p>

mercado del plan de negocio. 4.11 Video Caso de éxito. 4.12. Consejos: 10 estrategias de GOGLE.	
---	--

**Competencias específicas a desarrollar por tema. Unidad 5: Factibilidad financiera del plan de negocios**

Conocer los conceptos de factibilidad financiera, de un proyecto y adoptarlos, para ejecutar el plan financiero del proyecto del plan de negocios elegido

<b>Temas</b>	<b>Actividades de Aprendizaje</b>
5.1 Conceptos de costos y análisis de costos. 5.2 Punto de equilibrio. 5.3 Flujo de efectivo y balance general 5.4 Estado de resultados. 5.5 Evaluación económica. 5.6 Video caso de éxito RETO 7 .FLUJO DE EFECTIVO Y PLAN FINANCIERO DEL PLAN DE NEGOCIOS	5.1Exposición de la unidad por equipo. 5.2Explicación de los conceptos por el docente. 5.3Elaboración de carpeta de evidencias con codificación, mapeo, reflexión, identificación de la competencia, cuestionario con preguntas de profundidad. 5.4 Presentar informe del RETO 7 en la carpeta de evidencias del equipo.

**Competencias específicas a desarrollar. Unidad 6 Aspectos Legales y fiscales del plan de negocios.**

Conocer los conceptos legales y fiscales requeridos para formular un proyecto de negocio y adoptarlos para ejecutar el plan de negocios elegido.

<b>Temas</b>	<b>Actividades de aprendizaje</b>
6.1 Conceptos legales. 6.2 Conceptos fiscales. 6.3 Actividad: Entrevista y video con abogado 6.4 Actividad: Entrevista y video con contador.	6.1 Exposición de la unidad por equipo 6.2Explicación de los conceptos por el docente. 6.3Elaboración de carpeta de evidencias con codificación, mapeo, reflexión, identificación de la competencia, cuestionario con preguntas de profundidad.

6.5 RETO 8 PLAN LEGAL Y FISCAL DEL PLAN DE NEGOCIOS.	6.4 Reporte y video de la 3ª. Entrevista con el emprendedor asesor.
6.7 Actividad: 3ª. Entrevista al emprendedor asesor.	6.5 Reporte del RETO 8 en la carpeta de evidencias del equipo.
6.8 Video Caso de éxito con análisis.	
6.9 Consejos: el ABC de los impuestos.	

**Competencias específicas a desarrollar. Unidad 7 Financiamiento y consolidación del plan de negocios**

Conocer los conceptos de franquicias, plan de ventas, apoyos y recursos para el plan de negocios, argumentación para convencer inversionistas y/o ejecutivos de instituciones de crédito para adoptarlos al planear el proyecto de negocios elegido.

<b>Temas</b>	<b>Actividades de aprendizaje</b>
7.1 Franquicias. 7.2 Ventas. 7.3 Negociación. 7.4 Apoyos y recursos para el plan de negocios. 7.5. Solicitud de crédito 7.5 Video Caso de éxito 7.6 RETO 9 PLAN DE VENTAS. 7.7 RETO 10 SOLICITUD DE CREDITO PARA EL PLAN DE NEGOCIOS 7.8 Actividad: 4ª. Entrevista final y video al asesor empresario. 7.9 Consejos: Ideas para convencer a inversionistas	.6.1 Exposición de la unidad por equipo 6.2 Explicación de los conceptos por el docente. 6.3 Elaboración de carpeta de evidencias con codificación, mapeo, reflexión, identificación de la competencia, cuestionario con preguntas de profundidad. 6.4 Reporte y video de la 4ª. Entrevista del asesor empresario en la carpeta de evidencias. 6.5 Reporte retos 9 y 10 en la carpeta de evidencias.

## **8. PRÁCTICAS (PARA FORTALECER LAS COMPETENCIAS DE LOS TEMAS Y DE LA ASIGNATURA)**

**1. AOP Aprendizaje orientado a proyectos:** Desarrollo de proyectos por equipo orientados por el facilitador, considerando avances, y presentación como proyecto final.

**2. ABP Aprendizaje basado en problemas.** Individualmente y por equipo resolver los problemas que se presenten en el desarrollo del proyecto final .Presentando reporte en la carpeta de evidencias del equipo e individual según se considere necesario.

**3. AOA. Aprendizaje orientado a la acción.**

Planeación y ejecución de entrevistas con el emprendedor asesor, y los profesionistas, Contador y Abogado. Presentando video y reporte de las actividades y del aprendizaje en la carpeta de evidencias del equipo

## **9. PROYECTO INTEGRADOR (RELACIONANDO CONOCIMIENTO Y COMPETENCIAS DESARROLLADAS EN LAS MATERIAS CURSADAS DURANTE LA CARRERA).**

Desarrollo de proyectos que desarrollen las competencias para preparar un PLAN DE NEGOCIOS durante el curso.

El proyecto será presentado con la siguiente organización.

1. PORTADA.
2. INDICE.
3. Carta introductoria a los Accionistas y/o a la institución de Crédito
4. Descripción del Modelo de negocio propuesto en el proyecto.
5. Mapa de aprendizaje del modelo de negocio
6. Estrategia del Negocio.
7. Manuales y diagramas para la operación del negocio.
8. Plan de arranque
9. Estudio de mercado, encuestas y resultados.
10. Análisis FODA.
11. Estrategia de mercadotecnia considerando las 4Ps.
12. Factibilidad Financiera.

- 12.1 Análisis de costos.
- 12.2 Punto de equilibrio
- 12.3 Flujo de efectivo proforma.
- 12.4 Balance general proforma
- 12.5 Estado de resultados proforma.
- 13. Evaluación económica.
  - 13.1 Tasa mínima aceptable de rendimiento (TMAR)
  - 13.2 Tasa interna de retorno (TIR).
  - 13.3 RAZONES FINANCIERAS.
- 14. Aspectos legales y fiscales del proyecto
  - 14.1 PLAN Y ESTRATEGIA LEGAL
  - 14.2 PLAN Y ESTRATEGIA FISCAL.
- 15. APOYOS Y RECURSOS PARA EL PROYECTO.
  - 15.1 Propuesta a los inversionistas
  - 15.2 Solicitud de Crédito.
- 16. PLAN DE VENTAS
- 17. Atención y servicio al cliente POST VENTA.
- 18. Conclusiones

## 10. EVALUACIÓN POR COMPETENCIAS (ESPECÍFICAS Y GENÉRICAS DE LA ASIGNATURA)

### **De desempeño:**

La evaluación debe ser permanente por lo que se debe considerar todas las actividades de aprendizaje sugeridas.

Retos por equipos de los diferentes temas del curso.

Presentación oral por equipos de las unidades del curso.

### **De producto**

**Participación:** Por equipos en la preparación, ejecución y presentación del proyecto final.

**Rúbricas de evaluación:** Matriz de calificaciones para exposiciones, Actividades, entrevistas, y planes por áreas, etc.

**Carpeta de evidencias:** Partiendo de la monografía, realizar, para cada unidad, codificación, mapeo, reflexión, identificación de las competencias, cuestionario con preguntas de profundidad.

### **De conocimiento:**

**Pruebas objetivas de los temas vistos en clase:** Exámenes escritos para confirmar el desarrollo de las habilidades desarrolladas.

## 11. FUENTES DE INFORMACIÓN

- 1.- Reyes Ponce Agustín  
Administración de Empresas
  - 2.- Druker, Meter  
La Gerencia de Empresas
  - 3.- Porter, Michael
  4. - Kottler, P., y Armstrong, Gary,  
Fundamentos de mercadotecnia
  - 5.- Vollman, E.T., Berry, W.L., Whyback, D.C., Jacobs, F.R.  
Planeación y control de la producción-admón. de la cadena de suministros
  - 6.- Gallardo Cervantes, Juan  
Formulación y evaluación de proyectos
  - 7.- Baca Urbina, Gabriel  
Evaluación de proyectos
  8. - Cleland, D.I. y King, W.R.  
Manual para la administración de proyectos
  9. - Cooper Gary A.  
The Bussiness plan Workbook
  - 10.- Grupo Patria Cultural  
Como escribir un plan de negocios
  11. - Anderson H. R. y Raiborn M. H.  
Conceptos básicos de contabilidad y de costos
  - 12.- Manual del emprendedor.  
Taller yo emprendo. Jóvenes emprendedores  
Secretaría de Economía 2010
-