



INSTITUTO POLITÉCNICO NACIONAL
ESCUELA SUPERIOR DE COMERCIO Y ADMINISTRACIÓN
UNIDAD SANTO TOMÁS



LICENCIATURA EN
ADMINISTRACIÓN Y
DESARROLLO EMPRESARIAL

Plan de negocios

2016



INSTITUTO POLITÉCNICO NACIONAL

SECRETARÍA ACADÉMICA

DIRECCIÓN DE EDUCACIÓN SUPERIOR



PROGRAMA SINTÉTICO

UNIDAD ACADÉMICA: ESCUELA SUPERIOR DE COMERCIO Y ADMINISTRACIÓN, UNIDAD SANTO TOMÁS

PROGRAMA ACADÉMICO: Licenciatura en Administración y Desarrollo Empresarial

UNIDAD DE APRENDIZAJE: Plan de negocios

NIVEL: V

PROPÓSITO DE LA UNIDAD DE APRENDIZAJE:

Evalúa planes de negocios, a partir de los objetivos de la planeación estratégica de una entidad empresarial, su rentabilidad económica, el impacto social y su competitividad internacional.

CONTENIDOS:

- I. Aspectos teóricos del modelo de negocios y del plan de negocios.
- II. Viabilidad de la idea de negocio en la empresa.
- III. Viabilidad de mercado.
- IV. Viabilidad técnica.
- V. Viabilidad financiera.

ORIENTACIÓN DIDÁCTICA:

La estrategia que rige esta unidad de aprendizaje está orientada a proyectos, se fundamenta en el método deductivo y en el modelo de exposición interactiva. Asimismo, se soporta en las siguientes técnicas: lluvia de ideas, exposiciones con apoyo de las TIC, actividades de búsqueda de información, trabajo en equipo, organizadores gráficos, elaboración de documentos y visitas a la empresa seleccionada, con el fin de que el estudiante aplique sus competencias, actitudes y valores. El docente asumirá funciones de facilitador, orientador y asesor de las actividades del estudiante. Esta unidad de aprendizaje junto con Seminario de investigación aplicada permite desarrollar el trabajo de la opción de titulación curricular.

EVALUACIÓN Y ACREDITACIÓN:

La evaluación es continua: evaluación diagnóstica inicial; evaluación formativa (autoevaluación, coevaluación y heteroevaluación) y por último, la evaluación sumativa, sobre el desarrollo del trabajo práctico integrador, que incluye la evaluación que el empresario realiza. Para acreditar esta unidad de aprendizaje se aplicará una evaluación del producto final, con el fin de identificar las competencias con que cuenta el estudiante, con respecto a las aptitudes requeridas.

El estudiante tiene la posibilidad de acreditar la unidad de aprendizaje por:

- Evaluación de saberes previamente adquiridos (ESPA), aplicable dentro de las tres primeras semanas a partir del inicio del curso; se evaluará mediante el desarrollo de un caso práctico sobre la formulación y evaluación de un Plan de Negocios, para un producto/ servicio determinado.
- Cursarse en otras Instituciones de Educación Superior Nacionales e Internacionales, que tengan convenio de movilidad con el IPN.
- Movilidad entre modalidades Escolarizada y No Escolarizadas según capacidad de atención.

BIBLIOGRAFÍA:

- Araujo Arévalo, David. (2012). Proyectos de Inversión. Análisis, formulación y evaluación práctica. Trillas. 208 p. ISBN: 978-607-17-1077-2
- Balanko, Greg-Dickson (2007) Cómo preparar un plan de negocios exitoso. México. Mc Graw Hill. 382 p. ISBN -13: 978-970-10-6298-2
- Hernández Ruíz, Enrique Augusto. (2013). Evaluación de proyectos y valuación de empresas. México. Editorial Trillas. 446 p. ISBN: 978-607-17-1551-7
- Morales Troncoso, Carlos (2012). Exportación para PyMES. Cómo detectar y planear negocios de exportación. México. Taxx Editores Unidos, SA de CV. 300 p. ISBN: 978-607-440-351-0
- Nassir Sapag, Chain. (2011). Proyectos de inversión formulación y evaluación (Segunda edición). Santiago de Chile: Prentice Hall, Pearson. 544 p. ISBN: 978-956-343-106-3





INSTITUTO POLITÉCNICO NACIONAL

SECRETARÍA ACADÉMICA

DIRECCIÓN DE EDUCACIÓN SUPERIOR



UNIDAD ACADÉMICA: ESCUELA SUPERIOR DE COMERCIO Y ADMINISTRACIÓN, UNIDAD SANTO TOMÁS.

PROGRAMA ACADÉMICO: Licenciatura en Administración y Desarrollo Empresarial.

ÁREA DE FORMACIÓN: Terminal y de Integración.

MODALIDAD: Escolarizada y No escolarizada.

UNIDAD DE APRENDIZAJE: Plan de negocios.

TIPO DE UNIDAD DE APRENDIZAJE: Obligatoria y Teórica-Práctica.

VIGENCIA: Febrero, 2016.

NIVEL: V.

PERIODO: Octavo

CRÉDITOS: 9 TEPIC (7 SATCA).

INTENCIÓN EDUCATIVA

La unidad de aprendizaje de Plan de negocios contribuye al perfil de egreso del Licenciado en Administración y Desarrollo Empresarial, al brindarle las técnicas y herramientas aplicables a partir de su planeación estratégica, para evaluar oportunidades de negocio, destinado al mercado nacional o de exportación, que le facilite la toma de decisiones, que propicie mejores niveles de competitividad internacional y permanencia en los mercados, basada en la coordinación y trabajo en grupos interdisciplinarios y multidisciplinarios, con asertividad, ética, transparencia y equilibrio, en el ejercicio de la profesión. Por otro lado, aplica algunas técnicas de negociación y manejo de conflictos en la interacción con otros profesionales, dependencias gubernamentales y demás organizaciones públicas o privadas, orientadas a la consolidación, crecimiento y desarrollo de las PyMES.

La unidad de aprendizaje Plan de negocios, tiene como antecedentes las unidades de aprendizaje: Fundamentos de economía, Fundamentos de administración, Fundamentos de contabilidad, Matemáticas para negocios, Matemáticas financieras, Administración de ventas, Costos, *Strategic marketing management*, *Decision making and negotiation*, *Analysis of management megatrends*, Administración de la producción, Administración de proyectos de inversión, Normas de estandarización y Administración del capital de trabajo en PyMES. De forma paralela con: Administración de PyMES y Seminario de investigación aplicada. De forma transversal con: Tecnologías de la información y comunicación, Comunicación oral y escrita, y Solución de problemas y creatividad.

PROPÓSITO DE LA UNIDAD DE APRENDIZAJE

Evalúa planes de negocios, a partir de los objetivos de la planeación estratégica de una entidad empresarial, su rentabilidad económica, el impacto social y su competitividad internacional.

TIEMPOS ASIGNADOS

HORAS TEORÍA/SEMANA: 2.0

HORAS PRÁCTICA/SEMANA: 5.0

HORAS TEORÍA/SEMESTRE: 36

HORAS PRÁCTICA/SEMESTRE: 90

HORAS TOTALES/SEMESTRE: 126

UNIDAD DE APRENDIZAJE DISEÑADA POR:

Academia de Administración y Negocios

REVISADA POR:

Subdirección Académica
M. en C. Nadina Olinda Valentin Kajatt

APROBADO POR: Consejo Técnico Consultivo Escolar 27 de noviembre de 2015.

C.P. Manelic Maganda de los Santos
Presidente del Consejo Técnico Consultivo Escolar

APROBADO POR: Comisión de Programas Académicos del Consejo General Consultivo del IPN.

13 de enero de 2016

AUTORIZADO Y VALIDADO POR:

SECRETARÍA DE EDUCACIÓN PÚBLICA
INSTITUTO POLITÉCNICO NACIONAL
DIRECCIÓN DE EDUCACIÓN SUPERIOR

C.P. Jaime Ventura Sanchis Cuevas
Director de Educación Superior



INSTITUTO POLITÉCNICO NACIONAL

SECRETARÍA ACADÉMICA

DIRECCIÓN DE EDUCACIÓN SUPERIOR



UNIDAD DE APRENDIZAJE: Plan de negocios

HOJA: **3** DE **10**

N° UNIDAD TEMÁTICA: **I** NOMBRE: Aspectos teóricos del modelo de negocios y del plan de negocios

UNIDAD DE COMPETENCIA

Selecciona metodología, propósitos, enfoque del modelo y plan de negocios con base en la idea de negocio.

No.	CONTENIDOS	HORAS AD Actividades de docencia		HORAS TAA Actividades de Aprendizaje Autónomo	CLAVE BIBLIOGRÁFICA
		T	P		
1.1	¿Qué es idea de negocio, qué es un modelo de negocios y qué es un plan de negocios?	2.0			1B
1.2	Propósitos del modelo de negocios y del plan de negocios.	2.0			8B 14C 15C
1.3	Metodología y estructura del modelo de negocios y del plan de negocios.				
1.3.1	Modelos para proyectos de empresa de reciente creación.	3.0			
1.3.2	Modelos para empresa proyecto en marcha.				
1.3.3	Modelos para proyectos en el comercio exterior.				
1.4	Propósito y enfoque estratégico del plan de negocios seleccionado.	2.0	6.0		
Subtotales:		9.0	6.0		

ESTRATEGIAS DE APRENDIZAJE

El método de enseñanza en el que se apoya el docente para abordar los contenidos temáticos es el deductivo; la estrategia de aprendizaje rectora está orientada a proyectos y las técnicas que auxilian, tanto al método como a la estrategia, son las siguientes:

- Encuadre.
- Elaboración en equipo de un cuadro comparativo a partir de una investigación documental, de los elementos que integran planes y modelos de negocio.
- Investigación documental en la selección del modelo de negocios preliminar para la idea de negocio, con apoyo del profesor, plenaria y elaboración de reporte.
- Elaboración de un mapa mental en equipos, que contengan los propósitos y el enfoque estratégico del plan de negocios seleccionado.
- Elaboración de un mapa conceptual en equipos, que contenga los propósitos y el enfoque estratégico del plan de negocios seleccionado.
- Práctica 1. Versión preliminar de plan de negocios. Esquematización de la versión preliminar de un plan de negocios para la empresa seleccionada. Elaboración de reporte.

EVALUACIÓN DE LOS APRENDIZAJES

El docente realiza la valoración de estos productos a partir de: listas de cotejo, guías de observación, rúbricas, entre otros. Portafolio de evidencias:

- | | |
|-----------------------------|------|
| • Evaluación diagnóstica | 15 % |
| • Cuadro comparativo | 25 % |
| • Reporte | 15 % |
| • Mapa mental | 15 % |
| • Mapa conceptual | 15 % |
| • Reporte de la práctica 1. | 30 % |



SECRETARÍA
DE EDUCACIÓN PÚBLICA
INSTITUTO POLITÉCNICO NACIONAL
DIRECCIÓN
DE EDUCACIÓN SUPERIOR



INSTITUTO POLITÉCNICO NACIONAL

SECRETARÍA ACADÉMICA

DIRECCIÓN DE EDUCACIÓN SUPERIOR



UNIDAD DE APRENDIZAJE: Plan de negocios

HOJA: 4 DE 10

N° UNIDAD TEMÁTICA: II		NOMBRE: Viabilidad de la idea de negocio en la empresa.			
UNIDAD DE COMPETENCIA					
Determina la viabilidad de la idea de negocio en la estructura organizacional, a partir del diagnóstico de la empresa, el análisis FODA y las estrategias de negocio.					
No.	CONTENIDOS	HORAS AD Actividades de docencia		HORAS TAA Actividades de Aprendizaje Autónomo	CLAVE BIBLIOGRÁFICA
		T	P		
2.1	Análisis de la empresa:	2.0	5.0		2B
2.1.1	Aspectos técnicos				5B
2.1.2	Aspectos de mercado				9B
2.1.3	Aspectos administrativos (incluyendo organigrama, tipo de sociedad, constitución legal y capital humano)				12B
2.1.4	Aspectos económicos y financieros				
2.2	Análisis de su producto:	1.0	3.0		
2.2.1	Aspectos técnicos				
2.2.2	Aspectos de uso(s)				
2.3	Análisis de ventaja competitiva	1.0	3.0		
2.4	Estrategias de negocio, con aspectos administrativos	2.0	3.0		
Subtotales:		6.0	14.0		
ESTRATEGIAS DE APRENDIZAJE					
El método de enseñanza en el que se apoya el docente para abordar los contenidos temáticos es el deductivo; la estrategia de aprendizaje rectora está orientada a proyectos y las técnicas que auxilian, tanto al método como a la estrategia, son las siguientes:					
<ul style="list-style-type: none"> • Desarrollo de un diagnóstico integral de la empresa seleccionada y su producto en sus diferentes aspectos: administrativo, técnico, económico/financiero. Elaboración de un informe del diagnóstico. • Determinación en equipos de la viabilidad de la idea de negocio en términos de la ventaja competitiva del producto. Elaboración de informe de viabilidad. • Práctica 2. Relación de estrategias de la empresa y el plan de negocios. En equipos, desarrollan la argumentación de la relación entre las estrategias de negocios resultantes de la ventaja competitiva, las estrategias de negocio y plan de negocios. Elaboración de un reporte. • Exposición en equipos sobre los argumentos que justifican el plan de negocios a través de una presentación en power point. 					
EVALUACIÓN DE LOS APRENDIZAJES					
El docente realiza la valoración de estos productos a partir de: listas de cotejo, guías de observación, rúbricas, entre otros.					
Portafolio de evidencias:					
<ul style="list-style-type: none"> • Informe del diagnóstico integral • Informe de viabilidad • Exposición • Reporte de la práctica 					25 % 25 % 20 % 30 %



SECRETARÍA
DE EDUCACIÓN PÚBLICA
INSTITUTO POLITÉCNICO NACIONAL
DIRECCIÓN
DE EDUCACIÓN SUPERIOR

E
D



INSTITUTO POLITÉCNICO NACIONAL

SECRETARÍA ACADÉMICA

DIRECCIÓN DE EDUCACIÓN SUPERIOR



UNIDAD DE APRENDIZAJE: Plan de negocios

HOJA: 5 DE 10

N° UNIDAD TEMÁTICA: III		NOMBRE: Viabilidad de mercado.			
UNIDAD DE COMPETENCIA					
Formula estrategias de penetración en el mercado meta con base en la mezcla de mercadotecnia.					
No.	CONTENIDOS	HORAS AD Actividades de docencia		HORAS TAA Actividades de Aprendizaje Autónomo	CLAVE BIBLIOGRÁFICA
		T	P		
3.1	Investigación del mercado meta nacional.	4.0	15.0		3B
3.1.1	Demanda nacional.				7C
3.1.2	Oferta nacional.				8B
3.1.3	Precio del mercado nacional.				9B
3.1.4	Estudio de los canales de comercialización nacionales y regulaciones aplicables.				
3.2	Investigación del mercado meta internacional.	1.0	5.0		
3.2.1	Demanda del mercado meta internacional.				
3.2.2	Oferta mercado meta internacional.				
3.2.3	Precios del mercado meta internacional.				
3.2.4	Estudio de los canales de comercialización.				
3.2.5	Restricciones y regulaciones arancelarias y no arancelarias en destino aplicables.				
3.2.6	Envases y empaques.				
3.2.7	INCOTERMS.				
3.2.8	Modalidades de pago internacional.				
3.3	Pronóstico de ventas y precios en el mercado meta.	1.0	3.0		
3.4	Mezcla de mercadotecnia y estrategia de penetración.	3.0	7.0		
		9.0	30.0		
ESTRATEGIAS DE APRENDIZAJE					
<p>El método de enseñanza en el que se apoya el docente para abordar los contenidos temáticos es el deductivo; la estrategia de aprendizaje rectora está orientada a proyectos y las técnicas que auxilian, tanto al método como a la estrategia, son las siguientes:</p> <ul style="list-style-type: none"> Identificación de las características del mercado nacional/segmento del producto/servicio de la empresa seleccionada: demanda, oferta (local y de importación), principales canales de comercialización y precios. Elabora cuadro comparativo. Especificando la mezcla de mercadotecnia y servicios para el mercado nacional. Elabora plan mercadológico. Identificación, mediante trabajo colaborativo, en el caso de exportación, de la ventaja competitiva en el mercado internacional de interés. Además de la oferta local, de importación y las estrategias de penetración. Elaboración de un cuadro comparativo de competitividad internacional. Práctica 3. Viabilidad de mercado. Formulación de la estrategia de penetración de mercado. De acuerdo con el análisis de la información de mercado y la ventaja competitiva para la empresa seleccionada. Elaboración del reporte de práctica. 					
EVALUACIÓN DE LOS APRENDIZAJES					
<p>El docente realiza la valoración de estos productos a partir de: listas de cotejo, guías de observación, rúbricas, entre otros.</p> <p>Portafolio de evidencias:</p> <ul style="list-style-type: none"> Tabla resumen Plan mercadológico Cuadro comparativo de competitividad internacional Reporte de la práctica 3 					



SECRETARÍA
DE EDUCACIÓN PÚBLICA
INSTITUTO POLITÉCNICO NACIONAL
DIRECCIÓN
DE EDUCACIÓN SUPERIOR

10%
25%
25%
40%

[Handwritten signature]



INSTITUTO POLITÉCNICO NACIONAL

SECRETARÍA ACADÉMICA

DIRECCIÓN DE EDUCACIÓN SUPERIOR



UNIDAD DE APRENDIZAJE: Plan de negocios

HOJA: 6 DE 10

N° UNIDAD TEMÁTICA: IV NOMBRE: Viabilidad técnica

UNIDAD DE COMPETENCIA

Propone adecuaciones en la capacidad técnica de la empresa a partir de los requerimientos del mercado meta y situación actual.

No.	CONTENIDOS	HORAS AD Actividades de docencia		HORAS TAA Actividades de Aprendizaje Autónomo	CLAVE BIBLIOGRÁFICA
		T	P		
4.1	Administración de cambios y de la producción.	2.0	4.0		6C
4.1.1	Capacidad de adecuar productos a requerimientos técnicos y cuantitativos de abastecimiento.				9B
4.1.2	Capacidad disponible de abastecimiento de proveedores, nacionales o extranjeros.				10C
4.2	Registros de patentes y marcas.	1.0	2.0		11B
4.3	Estandarizaciones aplicables y exigibles.	1.0	1.0		
4.4	Investigación y desarrollo.	1.0	1.0		
4.5	Ofrecimiento de garantías y servicio.	1.0	1.0		
4.6	Impacto ambiental y medidas remediales.	1.0	1.0		
Subtotales:		7.0	10.0		

ESTRATEGIAS DE APRENDIZAJE

El método de enseñanza en el que se apoya el docente para abordar los contenidos temáticos es el deductivo; la estrategia de aprendizaje rectora está orientada a proyectos y las técnicas que auxilian, tanto al método como a la estrategia, son las siguientes:

- En equipos, mediante trabajo colaborativo, determinan la capacidad de producción disponible en la empresa seleccionada, la cantidad requerida por el mercado potencial y la capacidad de adecuación a los requerimientos cuantitativos y técnicos en el mercado potencial. Elaboración de informe de administración de cambios y de producción.
- En equipos, calculan la capacidad de abastecimiento de los proveedores actuales y de abastecimiento futuro, en caso de realizarse las adecuaciones técnicas del producto y capacidad de la empresa. Elaboración de reporte de capacidad de abastecimiento.
- Práctica 4. Estrategias y acciones en materia técnica. Establecimiento de estrategias y acciones en materia de: registro de marcas y patentes, estándares requeridos en el mercado meta, en investigación y desarrollo del producto, garantías y servicio, de protección al medio ambiente, así como adecuaciones en la capacidad técnica. Elaboración de reporte de práctica.
- Debate. Análisis y retroalimentación de los resultados de la práctica y coevaluación. Elaboración en equipo de síntesis del debate.

EVALUACIÓN DE LOS APRENDIZAJES

El docente realiza la valoración de estos productos a partir de: listas de cotejo, guías de observación, rubricas, entre otros.

Portafolio de evidencias:

- Informe de administración de cambios y producción
- Reporte de capacidad de abastecimiento
- Reporte práctica 4
- Síntesis de debate.



20%
20%
50%
10%



INSTITUTO POLITÉCNICO NACIONAL

SECRETARÍA ACADÉMICA

DIRECCIÓN DE EDUCACIÓN SUPERIOR



UNIDAD DE APRENDIZAJE: Plan de negocios

HOJA: 7 DE 10

N° UNIDAD TEMÁTICA: V		NOMBRE: Viabilidad financiera			
UNIDAD DE COMPETENCIA					
Evalúa económica y financieramente el plan de negocio, con base en la estructura financiera y el análisis de sensibilidad de la nueva línea de negocio estudiada.					
No.	CONTENIDOS	HORAS AD Actividades de docencia		HORAS TAA Actividades de Aprendizaje Autónomo	CLAVE BIBLIOGRÁFICA
		T	P		
5.1	Necesidades de inversión.	1.0	3.0		1B
5.2	Fuentes de financiamiento.	1.0	3.0		3B
5.3	Situación financiera actual y proforma (elaboración de estados financieros del proyecto y de la empresa con el proyecto).	1.0	9.0		10C
5.4	Evaluación financiera.	1.0	9.0		13B
5.5	Análisis de sensibilidad.	1.0	6.0		17C
Subtotales:		5.0	30.0		
ESTRATEGIAS DE APRENDIZAJE					
<p>El método de enseñanza en el que se apoya el docente para abordar los contenidos temáticos es el deductivo; la estrategia de aprendizaje rectora está orientada a proyectos y las técnicas que auxilian, tanto al método como a la estrategia, son las siguientes:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Lluvia de ideas sobre la evaluación económica y financiera del plan de negocio. Elabora síntesis de discusión. Elaboración por equipos de un mapa mental de las fuentes de inversión. • En equipos, se integra del plan de negocios en términos del destino de las inversiones y posibles fuentes de financiamiento a partir de las necesidades derivadas de los estudios de viabilidad organizacional, de mercado, técnica y financiera. Elaboración del programa de inversión y fuentes de financiamiento. • Determinación del flujo de ingresos y egresos para la elaboración de los estados financieros proforma. • Determinación del impacto en la situación financiera de la empresa en estudio. Informe comparativo de los resultados financieros derivado del plan de negocios y su impacto. • Elaboración en equipos de un informe de la evaluación financiera y su análisis de sensibilidad, del plan de negocio formulado. • Práctica 5. Plan de negocios. En equipos presenta las principales conclusiones de cada segmento del mismo, puntualiza los resultados financieros y las conclusiones del mismo. Elaboración del reporte de la práctica. • Elaboración de "Resumen ejecutivo" y presenta al empresario para su evaluación. 					
EVALUACIÓN DE LOS APRENDIZAJES					
<ul style="list-style-type: none"> • Síntesis del debate y mapa mental. • Programa de inversión y fuentes de financiamiento • Estados financieros proforma • Informe comparativo • Informe de evaluación financiera y análisis de sensibilidad • Informe práctica 5. • Resumen ejecutivo del plan de negocios 					5% 10% 15% 10% 20 % 30% 10%



SECRETARÍA
DE EDUCACIÓN PÚBLICA
INSTITUTO POLITÉCNICO NACIONAL
DIRECCIÓN
DE EDUCACIÓN SUPERIOR

[Handwritten signature]



INSTITUTO POLITÉCNICO NACIONAL

SECRETARÍA ACADÉMICA

DIRECCIÓN DE EDUCACIÓN SUPERIOR



UNIDAD DE APRENDIZAJE: Plan de negocios HOJA: 8 DE 10

RELACIÓN DE PRÁCTICAS

PRÁCTICA No.	NOMBRE DE LA PRÁCTICA	UNIDADES TEMÁTICAS	DURACIÓN	LUGAR DE REALIZACIÓN
1	Versión preliminar de plan de negocios	I	6.0	Empresa y Aula
2	Relación de estrategias de la empresa y el plan de negocios	II	14.0	Empresa y Aula
3	Viabilidad de mercado	III	30.0	Empresa y Aula
4	Estrategias y acciones en materia técnica	IV	10.0	Empresa y Aula
5	Plan de negocios	V	30.0	Empresa y Aula
TOTAL DE HORAS			90.0	

EVALUACIÓN Y ACREDITACIÓN:

Es indispensable la aprobación de las prácticas para la acreditación de la unidad de aprendizaje. Los descriptores de evaluación de cada práctica están contenidos en las unidades temáticas correspondientes y los porcentajes de acreditación son los siguientes:

Práctica 1.	30%
Práctica 2.	25%
Práctica 3.	40%
Práctica 4.	40%
Práctica 5.	30%



SECRETARÍA
DE EDUCACIÓN PÚBLICA
INSTITUTO POLITÉCNICO NACIONAL
DIRECCIÓN
DE EDUCACIÓN SUPERIOR

[Handwritten signature]



INSTITUTO POLITÉCNICO NACIONAL

SECRETARÍA ACADÉMICA

DIRECCIÓN DE EDUCACIÓN SUPERIOR



UNIDAD DE APRENDIZAJE: Plan de negocios

HOJA: 9 DE 10

PROCEDIMIENTO DE EVALUACIÓN

PERIODO	UNIDAD	
1	I y II	Evaluación continua 100%
2	III y IV	Evaluación continua 100%
3	V	Evaluación continua 100%
	Unidad I.	5 % del total de la evaluación final.
	Unidad II.	15 % del total de la evaluación final.
	Unidad III.	15 % del total de la evaluación final.
	Unidad IV.	15 % del total de la evaluación final.
	Unidad V.	50 % del total de la evaluación final.

Esta unidad de aprendizaje:

- Puede cursarse por movilidad en otras Instituciones de Educación Superior que tengan convenio con el IPN.
- Tiene tránsito entre las Unidades Académicas de la E.S.C.A. de acuerdo a la capacidad de atención.
- Tiene tránsito entre modalidades escolares de acuerdo a la capacidad de atención.

CLAVE	B	C	BIBLIOGRAFÍA
1	X		Anaya Tejero, J. J. (2012). Logística integral. La gestión operativa de la empresa. España: ESIC Editorial Alfaomega. 249 p. ISBN: 978-84-7356-770-1
2	X		Araujo Arévalo, D. (2012). Proyectos de inversión. Análisis, formulación y evaluación práctica. México: Trillas. 208 p. ISBN: 978-607-17-1077-2
3	X		Baca Urbina, G. (2013) Evaluación de proyectos. México: Mc Graw Hill. 371 p. ISBN: 978-607-15-0922-2
4	X		Balanko, G.-D., (2007), Cómo preparar un plan de negocios exitoso. México. Mc Graw Hill. 382 p. ISBN -13: 978-970-10-6298-2
5	X		Delgado Guzmán, A. (2009) Proyectos de inversión. Una visión iberoamericana. Libro electrónico. México. UNAM Facultad de Contaduría y Administración. Fondo Editorial FCA
6		X	Fischer de la Vega, L. y Valdez Hernández L. A. (2008), Plan de negocios. Libro electrónico. México. UNAM, Facultad de Contaduría y Administración.
7		X	Fondo Nacional Emprendedor. INADEM. (2014). Guía práctica. Documento electrónico. México
8	X		Hernández Ruíz, Enrique Augusto. (2013). Evaluación de proyectos y valuación de empresas. México. Trillas. 446 p. ISBN: 978-607-17-1551-7
9	X		Klasterin, (2008). Administración de proyectos. México: Alfaomega Grupo Editor, SA de CV. 242 p. ISBN: 970-15-1099-2
10		X	Kotler, Philip & Lane Keller, Kevin (2012) Dirección de marketing. México: Pearson Educación. 657 p. ISBN: 978-607-32-1245-8
11	X		Lerma y Kirchner, A. y Bárcena Juárez S.. (2013) Planeación Comercial. Guía práctica México: Alfaomega Grupo Editor, SA de CV. 280 p. ISBN: 978-607-707-604-9
12	X		Morales Troncoso, C. (2012). Exportación para PyMES. Cómo detectar y planear negocios de exportación. México: Taxx Editores Unidos, SA de CV. 300 p. ISBN: 978-607-440-351-0
13	X		Nassir Sapag, Chain. (2011). Proyectos de inversión formulación y evaluación. Santiago de Chile: Prentice Hall, Pearson. 544 p. ISBN: 978-956-343-106-3
14		X	Prieto Sierra, C. (2014). Emprendimiento. Conceptos y Plan de Negocios. México: Pearson Higher Education. 336 p. ISBN: 978-607-322-507-6.
			CIBERGRAFÍA
15		X	INADEM, http://www.inadem.gob.mx ; consultado en agosto 2015
16		X	ProMéxico, www.promexico.com ; consultado en mayo de 2015
17		X	Nacional financiera, www.nafin.com ; consultado en agosto de 2015.



SECRETARÍA
DE EDUCACIÓN PÚBLICA
INSTITUTO POLITÉCNICO NACIONAL
DIRECCIÓN
DE EDUCACIÓN SUPERIOR



INSTITUTO POLITÉCNICO NACIONAL

SECRETARÍA ACADÉMICA

DIRECCIÓN DE EDUCACIÓN SUPERIOR



PERFIL DOCENTE POR UNIDAD DE APRENDIZAJE

1. DATOS GENERALES

UNIDAD ACADÉMICA: ESCUELA SUPERIOR DE COMERCIO Y ADMINISTRACIÓN, UNIDAD SANTO TOMÁS

PROGRAMA ACADÉMICO: Licenciatura en Administración y Desarrollo Empresarial NIVEL: V

ÁREA DE FORMACIÓN:	Institucional	Científica Básica	Profesional	Terminal y de Integración
--------------------	---------------	-------------------	-------------	---------------------------

ACADEMIA: Administración y Negocios UNIDAD DE APRENDIZAJE: Plan de negocios

ESPECIALIDAD Y NIVEL ACADÉMICO REQUERIDO: Licenciatura o Maestría en Administración, en Economía, en Negocios o en Finanzas.

2. PROPÓSITO DE LA UNIDAD DE APRENDIZAJE:

Evalúa planes de negocios, a partir de los objetivos de la planeación estratégica de una entidad empresarial, su rentabilidad económica, el impacto social y su competitividad internacional.

3. PERFIL DOCENTE:

CONOCIMIENTOS	EXPERIENCIA PROFESIONAL	COMPETENCIAS DOCENTES	ACTITUDES
Administración. Mercadotecnia. Finanzas. Economía. En el Modelo Educativo Institucional. En el mapa curricular de LADE.	Ejercicio en la profesión de formulación y evaluación de planes de negocios; o administración financiera y docencia a nivel profesional, al menos 3 años.	Experiencia docente mínima de 3 años. Manejo de métodos de enseñanza como aprendizaje autónomo y colaborativo. Manejo de recursos didácticos. Aplicación del Modelo Educativo Institucional.	Liderazgo. Comunicación asertiva. Trabajo colaborativo. Habilidades de análisis, síntesis y toma de decisiones. Apertura a las propuestas críticas. Social. Empático. Flexible. Responsable. Organizado. Ético. Compromiso social e institucional.

ELABORÓ

Lic. Francisco Serafín López Ortiz
Profesor colaborador

REVISÓ

M. en C. Nadina Olinda Valentín
Kajatt
Subdirectora Académica de la ESCA
Unidad Santo Tomás

AUTORIZÓ

C.P. Marelis Maganda de los Santos
Director de la ESCA
Unidad Santo Tomás



FECHA: 2015

SECRETARÍA DE EDUCACIÓN PÚBLICA
INSTITUTO POLITÉCNICO NACIONAL
DIRECCIÓN DE EDUCACIÓN SUPERIOR