



**PROGRAMA SINTÉTICO**

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

**PROGRAMA ACADÉMICO:** Licenciatura en Relaciones Comerciales

**UNIDAD DE APRENDIZAJE:** Taller de Desarrollo de Negocios

**NIVEL:** V

**PROPÓSITO DE LA UNIDAD DE APRENDIZAJE**

Elabora el Plan de Negocios de una empresa de nueva creación, con base en los estudios de factibilidad de mercado, técnico, administrativo y financiero.

**CONTENIDOS:**

- I. Desarrollo del espíritu emprendedor.
- II. Entorno empresarial.
- III. Estudios de factibilidad necesarios en la creación de empresas.
- IV. Aspectos legales, fiscales y laborales para la constitución de un negocio.
- V. Toma de decisiones.

**ORIENTACIÓN DIDÁCTICA:**

La metodología de enseñanza de esta unidad de aprendizaje tiene un enfoque teórico-práctico bajo la concepción constructivista, donde es el estudiante quien tiene la tarea de crear bajo sus propias acciones, el análisis y el planteamiento de propuestas la construcción del aprendizaje de tal forma que sea significativo para su vida profesional. Se realiza trabajo individual y en equipo mediante las estrategias de aprendizaje propuestas por el docente, tales como: el manejo de información documental, presentaciones ejecutivas, representaciones visuales como organizadores gráficos (mapas mentales, mapas conceptuales, cronogramas, etcétera). Estas estrategias posibilitan que el estudiante desarrolle las competencias específicas que se busca alcanzar en esta unidad de aprendizaje. Los resultados del trabajo se integran en un portafolio de evidencias y la realización de un plan de negocios.

**EVALUACIÓN Y ACREDITACIÓN**

Se realiza en tres momentos: la diagnóstica al inicio del semestre, a partir de ella se ajusta la planeación didáctica; la formativa a través de los resultados de las estrategias de aprendizaje de las cuales se recuperan las evidencias e integra el portafolio, la sumativa conformada por el plan de negocios y los documentos que lo soporten.

Esta unidad de aprendizaje puede acreditarse por evaluación de saberes previamente adquiridos: durante las primeras semanas a partir del inicio del curso, deberá mostrar el dominio de las competencias de la unidad de aprendizaje, integrando sus saberes (saber, saber hacer, y saber ser y convivir) a partir de una evaluación de desempeño, conformada por la elaboración y presentación de un plan de negocios que culmine con una exposición oral, fundamentando sus saberes y experiencias académicas y/o profesionales previas ante la Academia correspondiente.

**BIBLIOGRAFÍA**

- Alcaraz Rodríguez, Rafael. El Emprendedor De Éxito, Guía De Planes De Negocios. Ed. Mc Graw Hil, 2006, ISBN 970-10-3082-6
- Baca Urbina, Gabriel. Formulación y evaluación de proyectos. Ed. McGraw-Hill Interamericana, México, 2006, ISBN 9701056876
- Balanko-Dickson, Gred. Como Preparar un Plan de Negocios Exitoso. Ed. McGraw-Hill Interamericana, México, 2007, ISBN 9701062981
- Thompson, Arthur. Administración Estratégica. Ed. McGraw-Hill Interamericana, México, 2008, ISBN 970106402X
- Velasco, Félix. Aprender a preparar un plan de negocios. Ed. Paidós, España, 2007, ISBN 8449319714



# INSTITUTO POLITÉCNICO NACIONAL

## SECRETARÍA ACADÉMICA

### DIRECCIÓN DE EDUCACIÓN SUPERIOR



**UNIDAD ACADÉMICA:** ESCUELA SUPERIOR DE COMERCIO Y ADMINISTRACIÓN UNIDADES SANTO TOMÁS Y TEPEPAN.

**PROGRAMA ACADÉMICO:** Licenciatura en Relaciones Comerciales

**SALIDA LATERAL:** En Comercialización

**ÁREA DE FORMACION:** Terminal y de integración

**MODALIDAD:** Escolarizada

**UNIDAD DE APRENDIZAJE:** Taller de Desarrollo de Negocios

**TIPO DE UNIDAD DE APRENDIZAJE:** Obligatoria

**VIGENCIA:** 2011

**NIVEL:** V

**CRÉDITOS:** 8 Tepic (5.2 SATCA)



SECRETARÍA DE EDUCACIÓN PÚBLICA  
INSTITUTO POLITÉCNICO NACIONAL

ESCA SANTO TOMÁS  
DIRECCION

#### INTENCIÓN EDUCATIVA

Esta unidad de aprendizaje es medular en la formación profesional del Licenciado en Relaciones Comerciales ya que se integran todos los conocimientos adquiridos durante su desarrollo académico., Así mismo, mediante el análisis del entorno empresarial, constituye una oportunidad para la creación y desarrollo de la generación de ideas creativas e innovadoras de negocio, así como fuentes de empleo.

Las competencias a desarrollar son:

- Detecta áreas de oportunidad en la creación de un nuevo negocio en el contexto nacional a partir del autodiagnóstico personal.
- Identifica la conformación de una empresa con base en las tendencias y modalidades de negocio, en el entorno actual de las organizaciones.
- Elabora un estudio de factibilidad mercadológica, técnica, administrativa y financiera, viable a la creación de un negocio.
- Estima los diferentes aspectos legales, fiscales y laborales que se requieren en la apertura de un negocio.
- Demuestra la rentabilidad del proyecto de negocios mediante la toma de decisión de inversión.

Taller de Desarrollo de Negocios tiene relación vertical con las Unidades de Aprendizaje de Fundamentos de Administración, Derecho Mercantil, Investigación de Mercados cuantitativa y cualitativa, Medios publicitarios, Estudio e Interpretación de Estados Financieros, Canales de Distribución y Logística, Investigación de Mercados aplicada. De manera horizontal se relaciona con Dirección Estratégica Comercial, Administración de Productos y Servicios, Medición y Desarrollo de los Mercados.

#### PROPÓSITO DE LA UNIDAD DE APRENDIZAJE

Elabora el Plan de Negocios de una empresa de nueva creación, con base en los estudios de factibilidad de mercado, técnico, administrativo y financiero.

TIEMPOS ASIGNADOS	UNIDAD DE APRENDIZAJE	AUTORIZADO POR:
<b>HORAS TEORÍA/SEMANA:</b> 3.0	<b>DISEÑADA POR:</b> Academias de Administración de la ESCA, Unidades Santo Tomás y Tepepan.	<b>Comisión de Programas Académicos del Consejo General Consultivo del IPN.</b>
<b>HORAS PRÁCTICA/SEMANA:</b> 2.0	<b>REVISADA POR:</b> Subdirección Académica de Unidades Santo Tomás y Tepepan	<b>SECRETARÍA DE EDUCACIÓN PÚBLICA</b>
<b>HORAS TEORÍA/SEMESTRE:</b> 54.0	<b>APROBADA POR:</b> Consejo Técnico Consultivo Escolar Santo Tomás y Tepepan Presidentes C.P.	<b>INSTITUTO POLITÉCNICO NACIONAL</b>
<b>HORAS PRÁCTICA/SEMESTRE:</b> 36.0	Norma Cano Olea y C.P.C. M. en C. Jaime V. Sanchis Cuevas	<b>DIRECCION DE EDUCACION SUPERIOR</b>
<b>HORAS TOTALES/SEMESTRE:</b> 90.0		<b>Ing. Rodrigo de Jesús Serrano Domínguez. Secretario Técnico de la Comisión de Programas Académicos.</b>



SECRETARÍA DE EDUCACIÓN PÚBLICA  
INSTITUTO POLITÉCNICO NACIONAL  
E. S. C. A. TEPEPAN  
DIRECCION



UNIDAD DE APRENDIZAJE: Taller de Desarrollo de Negocios

HOJA: 3 DE 11

<b>N° UNIDAD TEMÁTICA:</b> I		<b>NOMBRE:</b> Desarrollo del espíritu emprendedor en la creación de nuevos negocios			
<b>UNIDAD DE COMPETENCIA</b>					
Detecta áreas de oportunidad en la creación de un nuevo negocio en el contexto nacional a partir del autodiagnóstico personal.					
No.	CONTENIDOS	HORAS AD Actividades de docencia		HORAS TAA Actividades de Aprendizaje Autónomo	CLAVE BIBLIOGRÁFICA
		T	P		
1.1	Perspectivas y competencia del LRC	2.0	1.0	1.0	2B
1.1.1	Diagnóstico Estratégico Personal				4B
1.1.2	Características e importancia de emprendedores	3.0	1.0	3.0	15C
1.1.3	Análisis FODA personal				
1.2	Paradigmas empresariales				
1.3	La creatividad	4.0	1.0	3.0	
1.3.1	Importancia del proceso de creatividad en la creación de negocios				
1.3.2	El trabajo en equipo para el desarrollo de proyectos	2.0		1.0	
Subtotales:		11.0	3.0	8.0	
<b>ESTRATEGIAS DE APRENDIZAJE</b>					
<ul style="list-style-type: none"> <li>Participación en una mesa de debate y redacción de un informe personal con argumentos sustentados en la discusión sobre paradigmas y perspectivas del Licenciado en Relaciones Comerciales como emprendedor.</li> <li>Diseño de un FODA a partir del diagnóstico estratégico personal, en el que realice el análisis del mismo.</li> <li>Práctica 1 "Anteproyecto". Crea un anteproyecto visualizando el contexto en el que puede crear una oportunidad de negocio.</li> </ul>					
<b>EVALUACIÓN DE LOS APRENDIZAJE</b>					
<ul style="list-style-type: none"> <li>Informe. Destaca elementos del LRC como emprendedor. <span style="float: right;">40%</span></li> <li>Matriz FODA. Destaca las fortalezas y áreas de oportunidad para destacarse como emprendedor. <span style="float: right;">20%</span></li> <li>Resolución Práctica 1 "Anteproyecto". Diseña y argumenta la rentabilidad de una propuesta de negocio. <span style="float: right;">40%</span></li> </ul>					



# INSTITUTO POLITÉCNICO NACIONAL

## SECRETARÍA ACADÉMICA

### DIRECCIÓN DE EDUCACIÓN SUPERIOR



UNIDAD DE APRENDIZAJE: Taller de Desarrollo de Negocios

HOJA: 4 DE: 11

N° UNIDAD TEMÁTICA: II		NOMBRE: Entorno empresarial			
UNIDAD DE COMPETENCIA					
Identifica la conformación de una empresa con base en las tendencias y modalidades de negocio, en el entorno actual de las organizaciones.					
No.	CONTENIDOS	HORAS AD Actividades de docencia		HORAS TAA Actividades de Aprendizaje Autónomo	CLAVE BIBLIOGRÁFICA
		T	P		
2.1	Naturaleza e importancia de la empresa en un entorno global	4.0	1.0	1.0	2B 10B
2.1.1	Tendencias de las organizaciones en la creación de negocios				
2.1.2	Micro, pequeña y mediana empresa en México				
2.1.3	La innovación como estrategia en la creación de negocios				
		6.0	1.0	1.0	
2.2	Modalidades del negocio				
2.2.1	Empresa familiar				
2.2.2	Empresa integradora				
2.2.3	Franquicias				
2.2.4	Alianzas				
Subtotales:		10.0	2.0	2.0	
<b>ESTRATEGIAS DE APRENDIZAJE</b>					
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Búsqueda de información documental en equipos de trabajo, redactando un reporte sobre la importancia de la empresa en un entorno global.</li> <li>• Análisis de casos sobre las organizaciones, redactando con ello un informe. En equipos de trabajo.</li> <li>• Diseña un cuadro comparativo, en equipo, referido a diferentes modalidades de negocios.</li> <li>• Práctica 2. "Tipo, tamaño y modalidad del negocio". En la que estima las características de la empresa que conformará.</li> </ul>					
<b>EVALUACIÓN DE LOS APRENDIZAJES</b>					
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Reporte. Ubica la naturaleza e importancia de la empresa en un entorno global.</li> <li>• Informe. Destaca los factores de éxito o fracaso de las organizaciones.</li> <li>• Cuadro comparativo. Señala fortalezas y áreas de oportunidad de algunos negocios.</li> <li>• Reporte de Práctica 2. "Tipo, tamaño y modalidad del negocio." Define las características de la organización en función de su contexto.</li> </ul>					15%  40%  15%  30%



UNIDAD DE APRENDIZAJE: Taller de Desarrollo de Negocios

HOJA: 5 DE: 11

N° UNIDAD TEMÁTICA: III		NOMBRE: Estudios de factibilidad necesarios en la creación de empresas			
UNIDAD DE COMPETENCIA					
Elabora un estudio de factibilidad mercadológica, técnica, administrativa y financiera, viable a la creación de un negocio.					
No.	CONTENIDOS	HORAS AD Actividades de docencia		HORAS TAA Actividades de Aprendizaje Autónomo	CLAVE BIBLIOGRÁFICA
		T	P		
3.1	Diagnóstico estratégico del proyecto	2.0		2.0	11B
3.1.1	Plan de trabajo				12B
3.2	Estudio de mercado	3.0		3.0	4B
3.2.1	Definición del producto o servicio				
3.2.2	Objetivos de mercadotecnia (estratégicos, tácticos y operativos)				
3.2.3	Investigación de Mercado:				
	a) Tamaño de mercado, composición, localización y probable crecimiento, definición del mercado meta.				
	b) Análisis de la viabilidad del producto o servicio.				
	c) Análisis de riesgos y oportunidades del mercado.				
3.2.4	Plan de introducción al mercado.				
3.2.5	Definición de estrategias de comercialización				
3.2.6	Sistemas y plan de ventas, pronóstico de ventas				
3.2.7	Presupuesto de ventas				
3.3	Estudio técnico	3.0		3.0	
3.3.1	Ubicación y distribución de la planta (Métodos cuantitativos y/o cualitativos)				
3.3.2	Especificaciones técnicas del producto o servicio				
3.3.3	Descripción del proceso productivo				
3.3.4	Equipamiento				
3.3.5	Capacidad instalada				
3.3.6	Evaluación de los planes de producción				
3.3.7	Manejo de inventarios				
3.4	Estudio económico financiero	5.0		5.0	
3.4.1	Determinación de costos				
3.4.2	Determinación de la inversión total y fuentes de financiamiento				
3.4.3	Cronograma de inversiones				
3.4.5	Retorno de la inversión				
	a) Flujo de efectivo				
	b) Estados financieros				
	c) Indicadores financieros				
3.4.6	Punto de equilibrio				
3.4.7	Amortización de la deuda				
3.5	Estudio administrativo	3.0		2.0	
3.5.1	Estructura organizacional (Definición de objetivos y funciones)				
3.5.2	Misión, visión y filosofía de la empresa				
3.5.3	Definición de objetivos corporativos				
3.5.4	Planeación del factor humano.				
	a) Reclutamiento				
	b) Selección				
	c) Contratación				
	d) Capacitación				
	e) Evaluación del desempeño				
Subtotales:		16.0		15.0	



**ESTRATEGIAS DE APRENDIZAJE**

- Búsqueda de información documental sobre los estudios de factibilidad, redactando con ello una síntesis. En equipo de trabajo.
- Diseña un Plan de trabajo aplicado a estudios de factibilidad en equipo.
- Desarrollo de Práctica 3. "Estudios de factibilidad del proyecto". Investigación de campo sobre los estudios de factibilidad en para un negocio que determine el equipo.

**EVALUACIÓN DE LOS APRENDIZAJES**

- |  |     |
|--|-----|
| • Síntesis.<br>Destaca los conceptos técnicos de los estudios de factibilidad.   | 25% |
| • Presentación plan de trabajo.<br>Muestra los tiempos y recursos asignados a cada estudio de factibilidad.                      | 25% |
| • Resolución de Práctica 3. "Estudios de factibilidad del proyecto."<br>Presenta los resultados de los estudios de factibilidad. | 50% |



UNIDAD DE APRENDIZAJE: Taller de Desarrollo de Negocios

HOJA: 7 DE: 11

<b>N° UNIDAD TEMÁTICA:</b> IV		<b>NOMBRE:</b> Aspectos legales, fiscales y laborales para la constitución de un negocio			
<b>UNIDAD DE COMPETENCIA</b>					
Estima los diferentes aspectos legales, fiscales y laborales que se requieren en la apertura de un negocio.					
No.	CONTENIDOS	HORAS AD Actividades de docencia		HORAS TAA Actividades de Aprendizaje Autónomo	CLAVE BIBLIOGRÁFICA
		T	P		
4.1	Trámites administrativos para formalizar el negocio.	1.0		2.0	11B
4.2	Análisis de aspectos fiscales de la operación del negocio.	1.0		2.0	12B 4B
4.2.1	Impuestos.				
4.3	Aspectos laborales.	1.0		2.0	
Subtotales:		3.0		6.0	
<b>ESTRATEGIAS DE APRENDIZAJE</b>					
<ul style="list-style-type: none"> <li>Investigación documental sobre los aspectos legales, fiscales y laborales necesarios para la apertura y operación del negocio. Redactando un reporte en equipo.</li> <li>Investigación de campo, preguntando a negocios establecidos para la apertura y operación de un negocio. Redactando un informe en equipo de trabajo.</li> <li>Desarrollo de Práctica 4. "Aspectos legales para la iniciación del negocio". Recolecta la documentación necesaria, los requisitos y trámites legales para la apertura del negocio determinado por el equipo.</li> </ul>					
<b>EVALUACIÓN DE LOS APRENDIZAJES</b>					
<ul style="list-style-type: none"> <li>Reporte. Identifica los aspectos legales, fiscales y laborales para la apertura de un negocio.</li> </ul>					30%
<ul style="list-style-type: none"> <li>Informe. Constata los requerimientos de un negocio de nueva creación.</li> </ul>					30%
<ul style="list-style-type: none"> <li>Resolución de Práctica 4. "Aspectos legales para la iniciación del negocio". Recaba los documentos necesarios solicitados para trámites legales, fiscales y laborales necesarios para un nuevo negocio.</li> </ul>					40%



UNIDAD DE APRENDIZAJE: Taller de Desarrollo de Negocios

HOJA: 8 DE: 11

N° UNIDAD TEMÁTICA: V		NOMBRE: Toma de decisiones			
OBJETIVO PARTICULAR					
Demuestra la rentabilidad del proyecto de negocios mediante la toma de decisión de inversión.					
No.	CONTENIDOS	HORAS AD Actividades de docencia		HORAS TAA Actividades de Aprendizaje Autónomo	CLAVE BIBLIOGRÁFICA
		T	P	P	
5.1	Análisis del riesgo de la inversión	3.0		1.0	2B
5.2	Costo beneficio	3.0		1.0	4B
5.3	Dirección de oportunidades	3.0		1.0	12B
5.4	Decisión de la puesta en marcha del negocio	3.0		1.0	
5.5	Resumen ejecutivo	2.0		1.0	
Subtotales por Unidad temática		14.0		5.0	
ESTRATEGIAS DE APRENDIZAJE					
<ul style="list-style-type: none"> <li>Diseña una presentación ejecutiva de un proyecto de un negocio de nueva creación. En equipo de trabajo.</li> <li>Debata sobre la factibilidad de proyectos presentados por equipo</li> <li>Práctica 5. "Informe ejecutivo". Presenta información clave para la toma de decisión de la inversión.</li> </ul>					
EVALUACIÓN DE LOS APRENDIZAJES					
<ul style="list-style-type: none"> <li>Presentación ejecutiva del proyecto. Argumenta la factibilidad del proyecto de un nuevo negocio.</li> </ul>					30%
<ul style="list-style-type: none"> <li>Informe. Sustenta la viabilidad del proyecto considerando fortalezas y aspectos a reorientar.</li> </ul>					30%
<ul style="list-style-type: none"> <li>Práctica 5. "Informe ejecutivo". Destaca la decisión de inversión sobre el proyecto de negocio desarrollado.</li> </ul>					40%





### RELACIÓN DE PRÁCTICAS

PRÁCTICA No.	NOMBRE DE LA PRÁCTICA	UNIDADES TEMÁTICAS	DURACIÓN	LUGAR DE REALIZACIÓN
1	Práctica 1. "Anteproyecto" Objetivo. Visualiza el contexto en el que puede crear una oportunidad de negocio.	I	6.0	Espacio físico identificado para la realización de un negocio.
2	Práctica 2. "Tipo, tamaño y modalidad del negocio". Objetivo. Define las características de la empresa que conformará.	II	4.0	Contexto determinado por el estudiante dependiendo el negocio a seguir.
3	Práctica 3. "Estudios de factibilidad del proyecto". Objetivo. Investiga, en campo, sobre los estudios de factibilidad.	III	15.0	Espacio externo requerido dependido el tipo de negocio y tipo de mercado.
4	Práctica 4. "Aspectos legales para la iniciación del negocio". Objetivo. Recaba la documentación necesaria respecto a los requisitos y trámites legales.	IV	6.0	Instancias y dependencias necesarias para realizar la gestión.
5	Práctica 5. "Informe ejecutivo". Objetivo. Presenta información clave para la toma de decisión de la inversión.	V	5.0	Instancia legal requerida para la gestión.
		<b>TOTAL DE HORAS</b>	36.0	

#### 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	40%
Práctica 2	30%
Práctica 3	50%
Práctica 4	40%
Práctica 5	40%



UNIDAD DE APRENDIZAJE: Taller de Desarrollo de Negocios

HOJA: 10 DE: 11

#### PROCEDIMIENTO DE EVALUACIÓN

Unidad temática I	Desarrollo del espíritu emprendedor	10%
Unidad temática II	Entorno empresarial	20%
Unidad temática III	Estudios de factibilidad para el desarrollo de proyectos	40%
Unidad temática IV	Aspectos legales, fiscales y laborales para la constitución de un negocio	15%
Unidad temática V	Toma de decisiones	15%

Esta unidad de aprendizaje puede acreditarse por:

- Evaluación de saberes previamente durante las primeras semanas a partir del inicio del curso, y se evaluará a través de la solución de prácticas donde se observe que posee el dominio de las competencias principales para la elaboración de un plan de negocio.
- Cursarse en otras instituciones de educación superior nacionales que tengan convenio con el IPN.
- Movilidad entre las ESCA; de acuerdo a la capacidad de atención de cada unidad académica.
- Movilidad entre modalidades; de acuerdo a la capacidad de atención.

CLAVE	B	C	BIBLIOGRAFÍA
1		X	Aguirre Hernández Iván. <u>Casos de Administración, Experiencias Empresariales Mexicanas</u> . Ed. Trillas, México, 2006, ISBN 978-968-24-7634-1
2	X		Alcaraz Rodríguez, Rafael. <u>El Emprendedor De Éxito, Guía De Planes De Negocios</u> . Ed. Mc Graw Hill, 2006, ISBN 970-10-3082-6
3	X		Amaru, Antonio Cesar. <u>Administración para Emprendedores: Fundamentos para la Creación y Gestión de Nuevos Negocios</u> . Ed. Pearson Prentice Hall, México 2008, ISBN 9789702611301
4	X		Baca Urbina, Gabriel. <u>Formulación y evaluación de proyectos</u> . Ed. McGraw-Hill Interamericana, México, 2006, ISBN 9701056876
5		X	Balanko-Dickson, Gred. <u>Como Preparar un Plan de Negocios Exitoso</u> . Ed. McGraw-Hill Interamericana, México, 2007, ISBN 9701062981
6		X	Collins, David J. <u>La estrategia en la panorama del negocio</u> . Ed. Pearson Prentice Hall, México, 2000, ISBN 13:978-968-44-4409-6
7		X	D'Alessio Ipinza, Fernando A. <u>El proceso estratégico, un enfoque de gerencia</u> . Ed. Pearson Prentice Hall, México, 2008, ISBN 13:978-97-0261-290-2
8		X	David, Fred. <u>Conceptos de Administración Estratégica</u> . Ed. Pearson Prentice Hall, México, 2008, ISBN 9789702611899
9		X	Francés, Antonio. <u>Estrategia y planes para la empresa</u> . Ed. Pearson Prentice Hall, México, 2006, ISBN 13: 978-970-26-0701
10		X	Ortiz, José María. <u>Las estrategias empresariales de Ulises</u> . Ed. Pearson Prentice Hall, México, 2007, ISBN 13:978-848-32-2374-1
11	X		Prieto, Carlos. <u>Introducción a los Negocios</u> . Ed. Limusa, México 2008, ISBN 9789681868116
12	X		Prieto, Carlos. <u>Practica de Negocios: Proyecto: Creación de una Empresa</u> . Ed. Limusa, México 2007, ISBN 9789681868123
13	X		Silva, Jorge, Enrique. <u>Emprendedor: Crear su Propia Empresa</u> . Ed. Alfa Omega, México 2008, ISBN 9789701513996
14		X	Thompson, Arthur. <u>Administración Estratégica</u> . Ed. McGraw-Hill Interamericana, México, 2008, ISBN 970106402X
15		X	Varela, Rodrigo. <u>Innovación Empresarial</u> . Ed. Pearson Prentice Hall, México, 2008, ISBN 13: 978-958-69-9101-8
16		X	Velasco, Félix. <u>Aprender a preparar un plan de negocios</u> . Ed. Paidós, España, 2007, ISBN 8449319714
17		X	Páginas electrónicas. Consulta 15 de marzo de 2011: <a href="http://www.economia.gob.mx">www.economia.gob.mx</a>
18		X	<a href="http://www.nafin.gob.mx">www.nafin.gob.mx</a>
19		X	<a href="http://www.cnnexpansion.com">www.cnnexpansion.com</a>
20		X	<a href="http://www.mundoejecutivo.com.mx">www.mundoejecutivo.com.mx</a>
21		X	<a href="http://www.conexionejecutiva.com">www.conexionejecutiva.com</a>
22		X	<a href="http://www.hbral.com">www.hbral.com</a>
23		X	<a href="http://www.businessweek.com">www.businessweek.com</a>



# 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 UNIDADES SANTO TOMÁS Y TEPEPAN.

**PROGRAMA ACADÉMICO:** Licenciado en Relaciones Comerciales. **NIVEL:** V

<b>ÁREA DE FORMACIÓN:</b>	<b>Institucional</b>	<b>Científica Básica</b>	<b>Profesional</b>	<b>Terminal y de Integración</b>

**ACADEMIA:** Administración **UNIDAD DE APRENDIZAJE:** Taller de Desarrollo de Negocios.

**ESPECIALIDAD Y NIVEL ACADÉMICO REQUERIDO:** Lic. en Administración o Áreas afines. Maestría afín (deseable).

##### 2. PROPÓSITO DE LA UNIDAD DE APRENDIZAJE:

Elabora el Plan de Negocios de una empresa de nueva creación, con base en los estudios de factibilidad de mercado, técnico, administrativo y financiero.

##### 3. PERFIL DOCENTE:

CONOCIMIENTOS	EXPERIENCIA PROFESIONAL	HABILIDADES	ACTITUDES
Evaluación de proyectos.  En el Modelo educativo Institucional.	Experiencia profesional de 3 años en desarrollo de negocios.  Experiencia docente de dos años a nivel superior.	Formación, desarrollo y manejo de equipos de trabajo. Evaluación de proyectos Aplicación de las teorías contemporáneas de dirección. Diseño de planes estratégicos Aplicación del enfoque del Modelo Educativo Institucional Liderazgo Comunicación Para relacionarse con los demás Manejo de las TIC'S	Creativo Integrador Gusto por la docencia Iniciativa Tolerancia Disciplina Empatía



SECRETARÍA DE EDUCACIÓN PÚBLICA  
INSTITUTO POLITÉCNICO NACIONAL  
E. S. C. A. TEPEPAN  
DIRECCIÓN

ELABORÓ

REVISÓ

AUTORIZÓ DIRECCIÓN

L.A.I. Verónica García Valdés  
L.A. Antonio C. Jiménez Rodríguez  
M. en C. Aidé Nidia Reyes Loyola  
Presidentes de asignaturas afines de área de Administración de la ESCA Unidades Santo Tomás y Tepepan

M en C Nadina O. Valentín Kajatt  
M en A. María Estela Casas Hernández  
Subdirectoras Académicas de la ESCA Unidades Santo Tomás y Tepepan

C.P. Norma Cano Olea  
C.P.C. y M en C. Jaime V. Sanchis Cuevas  
Directores de la ESCA Unidades Santo Tomás y Tepepan

FECHA: 2011