

## I. IDENTIFICADORES DE LA ASIGNATURA

<b>Materia:</b>	<b>Planes y Modelos y Negocios</b>
<b>Carrera:</b>	<b>Licenciatura en Negocios con Enfoque en Emprendimiento</b>
<b>Modalidad:</b>	Semestral
<b>Nivel:</b>	3°
<b>Horas clase:</b>	3 horas por semana
<b>Horario de clases:</b>	Martes de 17:00 p.m. a 20:00 p.m.

## II. ANTECEDENTES DEL ALUMNO

- **Conocimientos:** Contextos actuales del entorno, contextos de gestión empresarial.
- **Habilidades:** Búsqueda en internet; Manejo de Power Point, Excel, Word.

## III. OBJETIVO GENERAL

El estudiante desarrollará las habilidades necesarias para presentar de manera práctica un plan de negocios utilizando la metodología del modelo CANVAS.

A través de esta metodología, el estudiante aprenderá a documentar estratégicamente los objetivos y planes de una empresa, describiendo elementos esenciales como Actividades Clave, Socios y Asociaciones Clave, Recursos Clave, Segmento del Mercado o de Clientes, Canales de Comunicación, Relación con los Clientes, Producto o Propuesta de Valor, Estructuras de Costos y Fuentes de Ingresos.

Al finalizar la materia, los estudiantes pondrán en práctica su plan de negocios en una feria de productos para aplicar los conocimientos adquiridos.

## IV. DESARROLLO DE COMPETENCIAS:

El alumno durante la clase desarrollará las competencias:

- Pensamiento crítico, creativo, sistémico y complejo en el cumplimiento de actividades.
- Desarrolla la actitud de emprendimiento consciente.
- Forja la capacidad para identificar, plantear y resolver problemas de forma creativa e innovadora, asumiendo la toma de decisiones con responsabilidad ética y profesional.
- Desarrolla su habilidad de comunicación oral y escrita.

## V. COMPROMISOS FORMATIVOS

### Conocimientos:

Ecosistema Emprendedor, Perfil del emprendedor, tipologías, modelos de negocios, creación de una empresa, ideas empresariales, el emprendurismo, evaluación de la idea, modelos de negocios y metodología Canvas.

### Habilidades:

Identificación de problemas y necesidades, uso de métodos de creatividad, priorización de soluciones, prototipado y validación de ideas de negocios. Comunicación para venta de la idea.

## VI. CONDICIONES DE OPERACIÓN

**Espacio:** Aula presencial

**Material de uso frecuente:** Computadora con excelente conexión a internet.

**VII. CONTENIDOS DEL PROGRAMA Y TIEMPOS ESTIMADOS PARA SER CUBIERTOS  
PARA EL PRIMER PARCIAL: 03/Octubre/2023**

TEMA Y SUBTEMAS	FECHAS	ACTIVIDADES Y/O LECTURAS EN AULA
1. Introducción a los Planes y Modelos de Negocios. 1.1. Definición y objetivos de un plan de negocios. 1.2. Importancia de la metodología del modelo CANVAS en la elaboración del plan. 1.3. Relación entre el plan de negocios y la estrategia empresarial.	Agosto 22'23  Agosto 29'23  Septiembre 05'23	Encuadre Actividad 1. Investigación de Emprendimientos  Actividad 2. Ecosistema Emprendedor.  Actividad 3. Identificación de un problema y/o necesidad.
2. Modelo de Negocio CANVAS. 2.1. Explicación de los nueve bloques del modelo CANVAS. 2.2. Actividades Clave: identificación y descripción de las actividades fundamentales para el funcionamiento del negocio. 2.3. Socios y Asociaciones Clave: análisis de las alianzas estratégicas y recursos externos necesarios. 2.4. Recursos Clave: identificación de los recursos necesarios para llevar a cabo las actividades y satisfacer las necesidades del negocio.	Septiembre 12'23  Septiembre 19'23  Septiembre 26'23	Actividad 4. Análisis de caso Netflix.  Actividad 5. Innovación y creatividad para la solución de problemas.  Actividad 6. Priorización de Soluciones y Avance 1. Modelo Canvas preliminar.
<b>EXAMEN PRIMER PARCIAL.</b>	Octubre 03, 23	Primer Examen Parcial Presentación de Avance 1

**VIII. CONTENIDOS DEL PROGRAMA Y TIEMPOS ESTIMADOS PARA SER CUBIERTOS  
PARA EL SEGUNDO PARCIAL: : 07/Noviembre/2023**

TEMA Y SUBTEMAS	FECHAS	ACTIVIDADES Y/O LECTURAS EN AULA
3. Segmentación del Mercado o de Clientes. 3.1. Identificación y definición del mercado o grupo de clientes objetivo. 3.2. Análisis de las necesidades y preferencias del segmento de mercado. 3.3. Diseño de estrategias de segmentación y posicionamiento.	Octubre 10, 23	Actividad 7. Desarrollo del prototipo y Prueba de Mercado.
4. Propuesta de Valor y Producto. 4.1. Desarrollo de la propuesta de	Octubre 17, 23	Actividad 8. Ajustes al Prototipo de solución.

*"Por el engrandecimiento del estado de Chiapas"*

<p>valor única y atractiva para el mercado objetivo.</p> <p>4.2. Diseño del producto o servicio que responda a las necesidades del cliente.</p> <p>4.3. Estrategias de innovación y mejora continua.</p>		
<p>5. Canales de Comunicación y Relación con los Clientes.</p> <p>5.1. Selección de los canales de distribución y promoción más adecuados.</p> <p>5.2. Estrategias de marketing y comunicación para atraer y retener clientes.</p> <p>5.3. Diseño de la relación con los clientes y estrategias de fidelización.</p>	Octubre 10, 24	Actividad 9. Elaboración de la narrativa de venta.
<b>EXAMEN SEGUNDO PARCIAL</b>	Noviembre 7, 23	Segundo Examen Parcial Presentación de Avance 2

**IX. CONTENIDOS DEL PROGRAMA Y TIEMPOS ESTIMADOS PARA SER CUBIERTOS PARA EL EXAMEN FINAL: 09/Enero/2023**

<b>TEMA Y SUBTEMAS</b>	<b>FECHAS</b>	<b>ACTIVIDADES Y/O LECTURAS EN AULA</b>
<p>6. Estructuras de Costos y Fuentes de Ingresos.</p> <p>6.1. Identificación y análisis de los costos involucrados en el negocio.</p> <p>6.2. Modelos de ingresos y fuentes de financiamiento.</p> <p>6.3. Análisis de la rentabilidad y viabilidad económica del negocio.</p>	Noviembre 14'23	Actividad 10. Evaluación Financiera.
<p>7. Elaboración del Plan de Negocios.</p> <p>7.1. Pasos para la elaboración del plan de negocios utilizando el modelo CANVAS.</p> <p>7.2. Integración de todos los elementos en un documento estratégico.</p> <p>7.3. Presentación y comunicación efectiva del plan de negocios.</p>	Noviembre 21'23	Actividad 11. Integración del Plan de negocios y Video Pitch.
<p>8. Implementación y Evaluación del Plan de Negocios.</p> <p>8.1. Puesta en marcha del plan y</p>	Noviembre 28'23	Actividad 12. Integración del Plan de negocios.

seguimiento de las acciones planificadas. 8.2. Medición de resultados y ajustes necesarios. 8.3. Evaluación del desempeño y logro de objetivos.		
<b>EXAMEN FINAL ESCRITO</b>	Enero 09'23	Presentación y Exposición del proyecto en la Feria de Productos.

## X. METODOLOGÍA Y ESTRATEGIAS DIDÁCTICAS

### Metodología Institucional acorde con el modelo educativo:

- Teoría de la materia
- Ejercicios de acuerdo a la teoría
- Estudio de caso, resolución de problemas y proyecto

### Estrategias didácticas de acuerdo con el modelo educativo recomendadas para el curso:

- Búsqueda, organización y recuperación de información
- Descubrimiento
- Ejecución-ejercitación
- Elección, decisión
- Evaluación
- Metacognitivas
- Problematización
- Proceso de pensamiento lógico y crítico
- Procesamiento, apropiación-construcción
- Trabajo colaborativo

## XI. CRITERIOS DE EVALUACIÓN

### Requisitos institucionales de acreditación:

- Acreditación mínima de 80% de asistencia a clases programadas para tener derecho a examen
- Entrega oportuna de trabajos originales (no plagio)
- Pago de colegiaturas
- Calificación mínima aprobatoria: **7.0**

Evaluación del curso mediante la acreditación mediante los siguientes porcentajes:

PRIMER PARCIAL		SEGUNDO PARCIAL		CALIFICACIÓN FINAL	
Examen Parcial	80%	Examen Parcial	80%	Calificaciones parciales	40 %
Tareas y Avances	10%	Tareas y Avances	10%	Exposición del Proyecto	60 %
Participación	10%	Participación	10%	-----	-----
<b>Total:</b>	<b>100%</b>	<b>Total:</b>	<b>100%</b>	<b>Total:</b>	<b>100 %</b>

## XII. REGLAS DE LA CLASE

### MECANICA DE ENTREGA DE LAS TAREAS

- Se prohíbe el uso de celulares o instrumentos análogos.
- La asistencia, controles de lectura, las participaciones y trabajos de investigación son requisitos indispensables para tener derecho a examen parcial y oral.
- Las tareas y actividades se entregarán de acuerdo con los requerimientos dados por el docente en la planeación y en cada sesión (la cual el alumno deberá consultar siempre).
- No se admitirán trabajos extemporáneos.
- Los trabajos que no reúnan los requisitos de calidad (metodología y contenido) no serán tomados en cuenta para tener derecho a examen.
- El presentar un trabajo plagado o en copia de otro trabajo presentado, se anularan y el o los alumnos quedaran sin derecho al examen final.

### PUNTUALIDAD

- Sólo hay tolerancia de 5 minutos en el horario de las 4:00 de la tarde. A las 4:06 p.m. ha perdido el derecho a entrar a clases
- Llegar después del pase de lista (el cual se realizará puntual) amerita retardo.
- Las horas serán corridas en el caso de las clases de 3 horas y durarán 2:30 minutos.
- El porcentaje de asistencia es del 80%, quien no lo cumpla, no tendrá derecho a examen, el porcentaje se realiza tomando en cuenta el número de clases efectivamente cumplidas en el período.

### JUSTIFICANTES

El alumno que por motivos de salud no asista a clases debe de comprobar con constancias médicas su ausencia (no con recetas médicas), para que el docente valore la pertinencia de recibirle la tarea de la clase en la que faltó y justificar su inasistencia, y, **siempre presentará su constancia médica el día inmediato posterior a la fecha que faltó**. Contrario sensu, quien no acredite a juicio del docente su inasistencia no tendrá derecho a que se le reciban las tareas con posterioridad.

## XIII. BIBLIOGRAFÍA Y/O FUENTES DE CONSULTA:

- Alexander Osterwalder & Yves Pigneur (2010). Generación de modelos de negocios: Un manual para visionarios, revolucionarios y retadores. Ed. Grupo Planeta. Primera edición en libro electrónico (PDF): junio de 2011. Conversión a libro electrónico: Newcomlab, S. L. L., Deusto. Consultado en: <http://www.convergenciamultimedial.com/landau/documentos/bibliografia-2016/osterwalder.pdf>
- Ingrid Burkett (sf), "Using The Business Model Canvas for Social Enterprise Design", Knode.
- Otros Libros de Consulta:
  - Hisrich, Robert D./ Peters, Michael P. / Shepherd, Dean A. Entrepreneurship. 8a edition. McGraw-Hill Interamericana Editores, S.A. de C.V.
  - Sánchez, Edgar (2007), Ser+; una visión revolucionaria sobre el éxito de las pequeñas empresas.
  - Timmons, Jeffrey A. (2009), New venture creation: entrepreneurship for the 21st century / Jeffrey A. Timmons and Stephen Spinelli, Jr., 8th ed., Boston: McGraw-Hill/Irwin.
  - Stettinius, Wallace (2009). Plan de Negocio: Cómo Diseñarlo e Implementarlo, Todos Los Pasos desde el Diseño a la Puesta en Marcha y Revisión. 1ra Edición.
  - Horan, James (2004). El Plan de Negocios de Una Página.
  - Manual del Emprendedor SEEI. Gobierno del Estado de Jalisco. Digital.

#### **XIV. ACTIVIDADES EXTRACURRICULARES:**

**ACTIVIDADES EXTRACURRICULARES:** Participación y Reporte de las Conferencias organizadas por la institución pertinentes con el área de negocios/administración de Empresas.

**ESPECIFICACIONES:** Reporte de la conferencia especificando Nombre de la Conferencia, Expositor, Breve Resumen, Reflexión personal y conclusiones de la conferencia. No olvidar agregar portada.

**FECHA DE ENTREGA:** Al día siguiente de la conferencia, enviar el reporte al correo del profesor.

#### **Fechas programadas de las conferencias generales:**

- Septiembre 06, 2023.
- Septiembre 25, 2023.
- Octubre 12, 2023.
- Noviembre 28, 2023.
- Diciembre 07, 2023.

#### **XV. PERFIL DEL DOCENTE**

##### **ESTUDIOS:**

Es egresado del Tecnológico de Monterrey, donde obtuvo el grado de Doctor en Administración en el programa con la Universidad de Texas en Austin; es Maestro en Ciencias de la Administración e Ingeniero en Sistemas Computacionales graduado con "Mención Honorífica".

##### **EXPERIENCIA LABORAL:**

Consultor y empresario con amplia experiencia en desarrollo de proyectos de inversión, estrategias de negocios, inteligencia de mercados, capacitación y transferencia de tecnología.

*"Por el engrandecimiento del estado de Chiapas"*

**Consultoría y Capacitación.** En esta línea de servicio su trabajo se ha desarrollado principalmente en las áreas de planeación estratégica, inteligencia de mercados, desarrollo organizacional y sistemas de calidad.

**Investigación Aplicada, Transferencia de Tecnología, Proyectos de inversión y agronegocios.** Sus actividades en esta área se han enfocado a dar soporte a los Sistemas Producto del estado de Chiapas y en proyectos de Actualización de Demandas de Investigación e Identificación de Cadenas Prioritarias; y de desarrollo regional: Tuxtla 2020 y Soconusco 2020.

**Docencia.** En el Tecnológico de Monterrey ha recibido reconocimientos de excelencia por su labor docente en sus más de 35 años de trayectoria como profesor y ha participado en los programas de licenciatura y graduados; también ha sido asesor de tesis. En el Campus Chiapas ocupó los puestos de Director de Vinculación, Director de Servicios Escolares y Director Académico de Profesional. Actualmente imparte cátedras en la Universidad Autónoma de Chiapas, Instituto Nacional de Estudios Fiscales e Instituto Tecnológico de Monterrey.

## XVI. ACTUALIZACIÓN DE LA PLANEACIÓN DEL CURSO

**Responsable de la Contratación:** Lic. Laudith Garay Ruíz  
**Fecha de elaboración:** Agosto 2023  
**Elaboró:** Dr. Jorge A. Estrada Gallegos  
**Correo institucional:** jorgearcadio@inef.edu.mx