

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE BAJA CALIFORNIA

COORDINACIÓN GENERAL DE FORMACIÓN PROFESIONAL

PROGRAMA DE UNIDAD DE APRENDIZAJE

I. DATOS DE IDENTIFICACIÓN

- 1. Unidad Académica:** Facultad de Ciencias Administrativas, Mexicali; Facultad de Ciencias Administrativas y Sociales, Ensenada; Facultad de Ciencias de la Ingeniería, Administrativas y Sociales, Tecate; Facultad de Contaduría y Administración, Tijuana; Facultad de Ingeniería y Negocios, Guadalupe Victoria; y Facultad de Ingeniería y Negocios, San Quintín.
- 2. Programa Educativo:** Licenciatura en Administración de Empresas
- 3. Plan de Estudios:** 2022-2
- 4. Nombre de la Unidad de Aprendizaje:** Plan y Desarrollo de Negocios
- 5. Clave:** 40334
- 6. HC:** 01 **HT:** 03 **HL:** 00 **HPC:** 00 **HCL:** 00 **HE:** 01 **CR:** 05
- 7. Etapa de Formación a la que Pertenece:** Terminal
- 8. Carácter de la Unidad de Aprendizaje:** Obligatoria
- 9. Requisitos para Cursar la Unidad de Aprendizaje:** Ninguno



Equipo de diseño de PUA

Leonardo Ramos López
María Concepción Ramírez Barón
Georgina Tejeda Vega

Vo.Bo. de subdirector(es) de Unidad(es) Académica(s)

Adelaida Figueroa Villanueva
Ana Cecilia Bustamante Valenzuela
Angélica Reyes Mendoza
Esperanza Manrique Rojas
Gilberto Manuel Galindo Aldana
Jesús Antonio Padilla Sánchez

Fecha: 06 de septiembre de 2021

II. PROPÓSITO DE LA UNIDAD DE APRENDIZAJE

La finalidad de la unidad de aprendizaje es que el alumno integre y aplique los conocimientos relacionados con el plan y desarrollo de negocios adquiridos durante su trayecto formativo. La utilidad de esta radica en que le permite crear e implementar una idea de negocio que resuelva las necesidades del mercado. Se imparte en la etapa terminal del plan de estudios, con carácter obligatorio y pertenece al área de conocimiento de Administración Organizacional.

III. COMPETENCIA GENERAL DE LA UNIDAD DE APRENDIZAJE

Crear un plan de negocio con enfoque económico, social y de valor agregado, por medio de la formulación y evaluación de proyectos y utilizando un modelo de presentación, con el fin de contribuir al crecimiento y desarrollo local y nacional, con actitud creativa y liderazgo.

IV. EVIDENCIA(S) DE APRENDIZAJE

Documento que integre:

1. Aplicación de un modelo que incluya lo siguiente:

- Segmento de clientes.
- Propuesta de valor.
- Relaciones con los clientes.
- Canales de distribución.
- Fuente de ingresos.
- Actividades clave.
- Recursos clave.
- Socios clave.
- Estructura de costos.
- Resumen ejecutivo del proyecto

2. Plan de desarrollo de negocio de acuerdo con el modelo del negocio que incluya los siguientes apartados:

- Naturaleza del proyecto.
- Aspectos legales del proyecto.
- Mercadotecnia.
- Organización.
- Producción.
- Evaluación financiera.

V. DESARROLLO POR UNIDADES
UNIDAD I. Naturaleza del proyecto

Competencia:

Elaborar los elementos de la naturaleza de un plan de negocios, con base en los componentes de la inteligencia y analítica de negocios, para construir una propuesta de valor innovadora, sustentable y escalable, con creatividad y liderazgo.

Contenido:

Duración: 2 horas

- 1.1. Contexto y antecedentes
- 1.2. Objetivo del plan de negocio
- 1.3. Propuesta de valor (innovación y ventajas competitivas)
- 1.4. Nombre de la empresa
 - 1.4.1. Lema y logotipos
- 1.5 Descripción de la empresa
 - 1.5.1. Giro o sector
 - 1.5.2. Tamaño
 - 1.5.3. Ubicación
 - 1.5.4. Descripción breve del producto o servicio
- 1.6. Misión y visión de la empresa
- 1.7. Objetivos de la empresa
- 1.8. Análisis de la industria o sector
- 1.9. Productor y/o servicios de la empresa
- 1.10. Impacto tecnológico, económico, social y ambiental

UNIDAD II. Mercadotecnia

Competencia:

Desarrollar una estrategia de mercado efectiva con visión global, a través de la realización de la prueba piloto de ventas de acuerdo con el buyer persona y el storytelling, para asegurar la permanencia, el crecimiento y expansión del negocio, con disposición a asumir riesgos, responsabilidad y creatividad.

Contenido:

Duración: 3 horas

- 2.1. Imagen corporativa
- 2.2. Investigación de mercados
- 2.3. Estudio de mercado (mercado objetivo, la competencia y estrategias de marketing)
- 2.4. Distribución y puntos de venta
- 2.5. Promoción del producto o servicio: nombre comercial, logotipo, frase publicitaria, diseño de etiqueta y empaque del producto
- 2.6. Fijación y políticas de precio
- 2.7. Plan de introducción al mercado
- 2.8. Riesgos y oportunidades del mercado
- 2.9. Sistema y plan de ventas
- 2.10. Plan de abastecimiento

UNIDAD III. Producción

Competencia:

Crear el producto o servicio, a través del diseño de producción, la capacidad y la planta, para prevenir posibles riesgos e ineficiencias relacionadas con los costos, procedimientos y logística, con responsabilidad, honestidad y orden.

Contenido:

Duración: 3 horas

- 3.1. Especificaciones del producto
- 3.2. Descripción del proceso de producción o prestación del servicio
- 3.3. Diagrama de flujo del proceso
- 3.4. Certificaciones y simbología de ISO 9000
- 3.5. Características de la tecnología
- 3.6. Equipo e instalaciones
- 3.7. Materia prima
- 3.8. Capacidad instalada
- 3.9. Manejo de inventarios
- 3.10. Ubicación de la empresa
- 3.11. Diseño y distribución de la planta y oficinas
 - 3.11.1. Aplicación web para diseño de planta y oficinas (Floorplanner)
- 3.12. Mano de obra requerida
- 3.13. Programa de producción
- 3.14. Mejora continua.
- 3.15. Posibilidad de diversificación de productos

UNIDAD IV. Organización

Competencia:

Diseñar la estructura organizacional de la empresa, determinando el organigrama, la descripción de puestos y el plan de desarrollo del capital humano, para asegurar un crecimiento armónico del negocio aplicando justicia organizacional, con responsabilidad, inclusión y equidad.

Contenido:

Duración: 2 horas

- 4.1. Estructura organizacional (forma jurídica, estructura orgánica)
- 4.2. Funciones específicas por puesto
- 4.3. Requerimiento de personal
- 4.4. Capacitación del personal
- 4.5. Desarrollo del personal
- 4.6. Administración de sueldos y salarios
- 4.7. Evaluación del desempeño
- 4.8. Sistemas de información
- 4.9. Justicia organizacional
 - 4.9.1. Dimensiones
 - 4.9.2. Calidad de vida laboral
 - 4.9.3. Riesgos psicosociales

UNIDAD V. Finanzas y análisis de riesgos

Competencia:

Integrar la información financiera, por medio de la proyección de escenarios, metaanálisis, transparencia y rendición de cuentas, con el fin de validar la viabilidad para la toma de decisiones, con responsabilidad social corporativa.

Contenido:

Duración: 3 horas

- 5.1. Estudio de la inversión y financiamiento (activos fijos y tangibles, capital de trabajo, inversión total del negocio, estructura y fuentes del financiamiento).
- 5.2. Estudio de los ingresos y egresos (presupuestos de ingresos y egresos, flujo de efectivo, estado de resultados y balance general proyectados).
- 5.3. Evaluación financiera (Aplicación de: periodo de recuperación de la inversión, retorno de la inversión, análisis costo-beneficio, punto de equilibrio operativo y financiero, el VAN y TIR y las razones financieras)
- 5.4. Riesgos financieros
- 5.5. Riesgos externos
- 5.6. Riesgos internos
- 5.7. Viabilidad financiera del proyecto
- 5.8. Limitaciones del proyecto

UNIDAD VI. Aspectos legales de implementación y operación

Competencia:

Realizar los trámites de operación del negocio, cumpliendo aspectos fiscales, laborales y de propiedad intelectual, para ponerlo en marcha legalmente, con responsabilidad.

Contenido:

Duración: 3 horas

- 6.1. Definición del régimen de constitución de la empresa
- 6.2. Propiedad intelectual
 - 6.2.1. Registro de marca
 - 6.2.2. Registro de patentes
 - 6.2.3. Registro de franquicias
 - 6.2.4. Registro de nombre comercial
- 6.3. Trámites para la operación del negocio
 - 6.3.1. Normatividad de etiquetado
 - 6.3.2. Registro de código de barras
- 6.4. Trámites fiscales
- 6.5. Trámites laborales
 - 6.5.1. Normas
 - 6.5.2. Tipos de contratos
 - 6.5.3. Reglamento interno
 - 6.5.4. Políticas
 - 6.5.5. IMSS

VI. ESTRUCTURA DE LAS PRÁCTICAS DE TALLER

No.	Nombre de la Práctica	Procedimiento	Recursos de Apoyo	Duración
UNIDAD I				
1	Generación de idea y elección del producto o servicio	<ol style="list-style-type: none"> 1. Atiende las orientaciones del docente para llevar a cabo la práctica. 2. Presenta su propuesta de la naturaleza del proyecto. 3. Analiza el entorno y las áreas de oportunidad, usando el big data, la analítica de negocios y los componentes de la inteligencia de negocios. 4. Usa las técnicas que el docente le presenta para generar ideas innovadoras, sustentables con visión global y de alto potencial, para identificar uno con ventajas competitivas. 5. Selecciona el modelo de negocios basado en el análisis de la industria o sector. 6. Elige y describe el giro, producto o servicio, tamaño, ubicación. 7. Redacta un documento que integre los pasos anteriores y lo entrega al docente. 8. Recibe retroalimentación del docente o de un mentor externo. 9. Atiende las observaciones que recibió en el paso previo y entrega al profesor. 	<ul style="list-style-type: none"> ● Computadora. ● Internet. ● Software para editar documentos. ● Recursos bibliográficos (libros, revistas, capítulos de libros, artículos, manuales, etc.). ● Manuales de incubación de negocios. 	3 horas

2	Redacción de la naturaleza del negocio	<ol style="list-style-type: none"> 1. Atiende las orientaciones del profesor para realizar la práctica. 2. Determina el objetivo del negocio, 3. Elabora la Misión y la Visión del negocio. 4. Redacta los objetivos de la empresa con base en el análisis de la industria o sector. 5. Determina por escrito el impacto tecnológico, económico, social y ambiental basado en las ODS, usando los 6 sombreros para pensar para cada caso. 6. Entrega el documento y recibe retroalimentación del docente. 7. Adecua el documento. 8. Entrega la propuesta de avance de su plan de negocios primera parte. 	<ul style="list-style-type: none"> ● Computadora. ● Internet. ● Software para editar documentos. ● Recursos bibliográficos (libros, revistas, capítulos de libros, artículos, manuales, etc.) ● Big Data. ● Analítica de negocios. ● Inteligencia de Negocios. ● Manuales de incubación de negocios. 	3 horas
UNIDAD II				
3	Perfil del cliente ideal	<ol style="list-style-type: none"> 1. Atiende las orientaciones del profesor para llevar a cabo la práctica. 2. Investiga a través de fuentes primarias y secundarias la composición de segmentos de mercados. 3. Realiza focus group con grupos de interés (empresarios, clientes potenciales, competidores, entre otros). 4. Redacta el perfil de su cliente 	<ul style="list-style-type: none"> ● Computadora. ● Internet. ● Software para editar documentos. ● Recursos bibliográficos y bases de datos: CONAPO, COPLADEM, INEGI, AMAI, Google académico, repositorios institucionales. ● Manuales de incubación de negocios. 	4 horas

		<p>ideal, a través del buyer persona.</p> <p>5. Entrega el documento al docente.</p>		
4	Estudio de mercado	<ol style="list-style-type: none"> 1. Atiende las orientaciones del profesor para realizar la práctica. 2. Elabora el estudio de mercado. <ol style="list-style-type: none"> a) Aplica encuestas. b) Hace observación c) Investiga a profundidad la competencia 3. Aplica las P de la mercadotecnia. <ol style="list-style-type: none"> a) Producto o servicio. b) Distribución y puntos de venta. c) Promoción del producto o servicio (nombre comercial, logotipo, slogan, diseño de etiqueta y empaque. d) Fijación y políticas del precio. e) Entre otros. 4. Elabora los planes de inducción al mercado, de abastecimiento y sistema de ventas, considerando los riesgos y oportunidades. 5. Plantea la imagen corporativa. 6. Integra los pasos previos en un documento y lo entrega al profesor. 	<ul style="list-style-type: none"> ● Formatos para aplicar encuestas. ● Internet. ● Computadora. ● Software para editar documentos. ● Paquete estadístico para análisis de encuestas. ● Manuales de incubación de negocios. 	6 horas
UNIDAD III				
5	Creación del producto o servicio	<ol style="list-style-type: none"> 1. Atiende las orientaciones del profesor para llevar a cabo la práctica. 	<ul style="list-style-type: none"> ● Internet. ● Computadora. ● Cotizaciones y órdenes de 	4 horas

		<ol style="list-style-type: none"> 2. Investiga los requisitos legales para el diseño y producción o servicio, considerando la responsabilidad social. 3. Determina los ISOs y NOMs correspondientes. 4. Elabora diagramas de flujo y manual de procedimientos. 5. Elabora y prueba el prototipo o hace la prueba piloto, para determinar la validez. 6. Rediseña el producto o servicio con base a los resultados anteriores y lo entrega al profesor. 7. Recibe retroalimentación del docente. 8. Atiende las observaciones que recibió en el paso previo y entrega de nueva cuenta al profesor. 	<p>compra.</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Manuales de incubación de negocios. 	
6	Determinación de la capacidad instalada	<ol style="list-style-type: none"> 1. Atiende las orientaciones del profesor para realizar la práctica. 2. Determina la tecnología idónea, el equipo, las instalaciones, la materia prima, el manejo de inventario. 3. Determina la ubicación de la empresa y distribución de la planta. 4. Define la logística de distribución del producto o servicio. 5. Determina la mano de obra requerida y el programa de producción. 6. Integra la práctica en un 	<ul style="list-style-type: none"> ● Computadora. ● Tecnología. ● Floorplanner. ● Software para editar documentos. ● Internet. ● Manuales de incubación de negocios. 	4 horas

		<p>documento y lo entrega al profesor.</p> <p>7. Recibe retroalimentación del profesor.</p> <p>8. Atiende las observaciones que recibió en el paso previo y entrega de nueva cuenta al profesor.</p>		
UNIDAD IV				
7	Elaboración del manual de organización	<ol style="list-style-type: none"> 1. Atiende las orientaciones del profesor para realizar la práctica. 2. Define la estructura organizacional de forma orgánica y jurídica. 3. Elabora la descripción y análisis de puestos. 4. Elabora el reglamento interno de trabajo. 5. Integra la práctica en un documento y lo entrega al profesor. 6. Recibe retroalimentación del profesor. 7. Atiende las observaciones que recibió en el paso previo y entrega de nueva cuenta al profesor. 	<ul style="list-style-type: none"> • Computadora. • Internet. • Software para editar documentos. • Recursos bibliográficos (libros, revistas, capítulos de libros, artículos, manuales, etc.). • Manuales de incubación de negocios. • Normatividad laboral. 	4 horas
8	Gestión del capital humano	<ol style="list-style-type: none"> 1. Atiende las orientaciones del profesor para realizar la práctica. 2. Determina los procedimientos para el reclutamiento, selección y contratación del capital humano. 3. Determina la administración del capital humano con respecto a 	<ul style="list-style-type: none"> • Computadora. • Internet. • Software para editar documentos. • Recursos bibliográficos (libros, revistas, capítulos de libros, artículos, manuales, etc.). • Manuales de incubación de negocios. 	4 horas

		<p>sueldos y salarios.</p> <ol style="list-style-type: none"> 4. Define la evaluación del desempeño y de las competencias. 5. Elabora el plan de desarrollo del capital humano. 6. Elabora el plan de capacitación. 7. Incorpora las normas de seguridad e higiene y la NOM 035. 8. Integra la práctica en un documento y lo entrega al profesor. 9. Recibe retroalimentación del profesor. 10. Atiende las observaciones que recibió en el paso previo y entrega de nueva cuenta al profesor. 	<ul style="list-style-type: none"> ● Normatividad laboral. 	
UNIDAD V				
9	Estudio de viabilidad financiera	<ol style="list-style-type: none"> 1. Atiende las orientaciones del profesor para realizar la práctica. 2. Determina los costos y gastos de la operación de la empresa. 3. Determina la inversión y el financiamiento. 4. Presenta el estudio de ingresos y egresos. 5. Realiza la proyección de distintos escenarios con el uso de metaanálisis. 6. Integra la práctica en un documento y lo entrega al profesor. 7. Recibe retroalimentación del 	<ul style="list-style-type: none"> ● Computadora. ● Internet. ● Software para editar documentos. ● Software para el cálculo financiero. ● Software contable. ● Recursos bibliográficos (libros, revistas, capítulos de libros, artículos, manuales, etc.). ● Manuales de incubación de negocios. ● Normatividad aplicable. 	5 horas

		profesor. 8. Atiende las observaciones que recibió en el paso previo y entrega de nueva cuenta al profesor.		
10	Evaluación financiera	<ol style="list-style-type: none"> 1. Atiende las orientaciones del profesor para realizar la práctica. 2. Presenta los riesgos financieros, internos y externos. 3. Determina el costo-beneficio. 4. Determina la viabilidad financiera y las limitaciones del proyecto. 5. Integra la práctica en un documento y lo entrega al profesor. 6. Recibe retroalimentación del profesor. 7. Atiende las observaciones que recibió en el paso previo y entrega de nueva cuenta al profesor. 	<ul style="list-style-type: none"> ● Computadora. ● Internet. ● Software para editar documentos. ● Software para el cálculo financiero. ● Software contable. ● Recursos bibliográficos (libros, revistas, capítulos de libros, artículos, manuales, etc.). ● Manuales de incubación de negocios. ● Normatividad aplicable. 	5 horas
UNIDAD VI				
11	Aspectos legales	<ol style="list-style-type: none"> 1. Atiende las orientaciones del profesor para realizar la práctica. 2. Define el régimen fiscal y presenta el acta constitutiva de la empresa. 3. Inicia el procedimiento para el registro de marca, patente, franquicia según corresponda. 4. Inicia el procedimiento para el registro del nombre comercial. 5. Inicia el trámite de los 	<ul style="list-style-type: none"> ● Computadora. ● Internet. ● Software para editar documentos. ● Recursos bibliográficos (libros, revistas, capítulos de libros, artículos, manuales, etc.). ● Manuales de incubación de negocios. ● Normatividad aplicable. 	3 horas

		<p>permisos, derechos y licencias de operación afines al giro de negocio.</p> <ol style="list-style-type: none"> 6. Integra la práctica en un documento y lo entrega al profesor. 7. Recibe retroalimentación del profesor. 8. Atiende las observaciones que recibió en el paso previo y entrega de nueva cuenta al profesor. 		
12	Presentación del resumen ejecutivo del plan de negocios	<ol style="list-style-type: none"> 1. Atiende las orientaciones del profesor para realizar la práctica. 2. Elabora y entrega al profesor el resumen ejecutivo del plan de negocios. 3. Presenta ante terceros, de forma oral, el plan de negocios (pitch). 4. Recibe retroalimentación. 	<ul style="list-style-type: none"> ● Computadora. ● Internet. ● Software para editar documentos. ● Software para elaborar presentaciones. ● Recursos bibliográficos (libros, revistas, capítulos de libros, artículos, manuales, etc.). ● Manuales de incubación de negocios. 	3 horas

VII. MÉTODO DE TRABAJO

Encuadre: El primer día de clase el docente debe establecer la forma de trabajo, criterios de evaluación, calidad de los trabajos académicos, derechos y obligaciones docente-alumno.

Estrategia de enseñanza (docente):

- Estudio de caso
- Método de proyectos
- Aprendizaje basado en problemas
- Técnica expositiva
- Ejercicios prácticos
- Presentación de documentales, videos y otros.

Estrategia de aprendizaje (alumno):

- Investigación
- Estudio de caso
- Trabajo en equipo
- Exposiciones
- Organizadores gráficos
- Resúmenes
- Cuadros comparativos
- Role playing

VIII. CRITERIOS DE EVALUACIÓN

La evaluación será llevada a cabo de forma permanente durante el desarrollo de la unidad de aprendizaje de la siguiente manera:

Criterios de acreditación

- Para tener derecho a examen ordinario y extraordinario, el estudiante debe cumplir con los porcentajes de asistencia que establece el Estatuto Escolar vigente.
- Calificación en escala del 0 al 100, con un mínimo aprobatorio de 60.

Criterios de evaluación

- Avances del proyecto (exámenes parciales).....	50%
- Participación.....	10%
- Documento final de plan de negocios que incluye el modelo (prácticas de taller 1-11 integradas y corregidas).....	20%
- Presentación oral del plan de negocios.....	20%
Total	100%

IX. REFERENCIAS

Básicas

Adán, P. y. (2015). *Emprendedor con éxito, 10 claves para generar modelos de negocio*. Alfa Omega.

Alcaraz, R. (2015). *Emprendedor de éxito*. McGraw Hill.

Anzola, S. (2002). *La actitud emprendedora: espíritu que enfrenta los retos del futuro*. McGraw Hill.

Griffin, M. P. (2015). *How to write a business plan: A step-by-step guide to creating a plan that gets results* (5th ed.). Ama Self-Study

Neck, H. C. (2021). *The practice and Mindset* (2d. ed.). <https://edge.sagepub.com/neckentrepreneurship/student-resources>

Complementarias

Della, G. (2021). *El Canvas B: Diseñando modelos de negocios*. <https://innodriven.com/es/el-canvas-b-disenando-modelos-de-negocios-sostenibles/>

Entrepreneur. (2021). *Soy Entrepreneur*. <https://www.entrepreneur.com/topic/soyentrepreneur>

Kawasaki, G. (2015). *The art of the start 2.0: The time-tested, battle-hardened guide for anyone starting anything*. Portfolio.

X. PERFIL DEL DOCENTE

Licenciatura en Administración de Empresas o área afín, preferentemente con estudios de posgrado, debe ser competente en las áreas económico administrativas; deberá contar con experiencia mínima de dos años en la elaboración e implementación de planes de negocios; y preferentemente deberá contar con experiencia empresarial. Debe ser responsable, comprometido y empático con los alumnos y la sociedad.