

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DEL ESTADO DE MÉXICO
FACULTAD DE CONTADURÍA Y ADMINISTRACIÓN

ANTOLOGÍA

“PLANES DE NEGOCIOS 2018”

UNIDAD DE APRENDIZAJE:
DESARROLLO EMPRESARIAL

PROGRAMA EDUCATIVO
LICENCIATURA EN ADMINISTRACIÓN, CONTADURIA E INFORMÁTICA
ADMINISTRATIVA

ESPACIO ACADÉMICO
FACULTAD DE CONTADURÍA Y ADMINISTRACIÓN

AUTORES:

M.C.E. SACHYKO PAOLA CERÓN LEYVA
Dr. En E. MICHAEL ESPERANZA GASCA LEYVA
Dr. En A. GUADALUPE GONZALEZ GARCIA

ÍNDICE DE CONTENIDOS

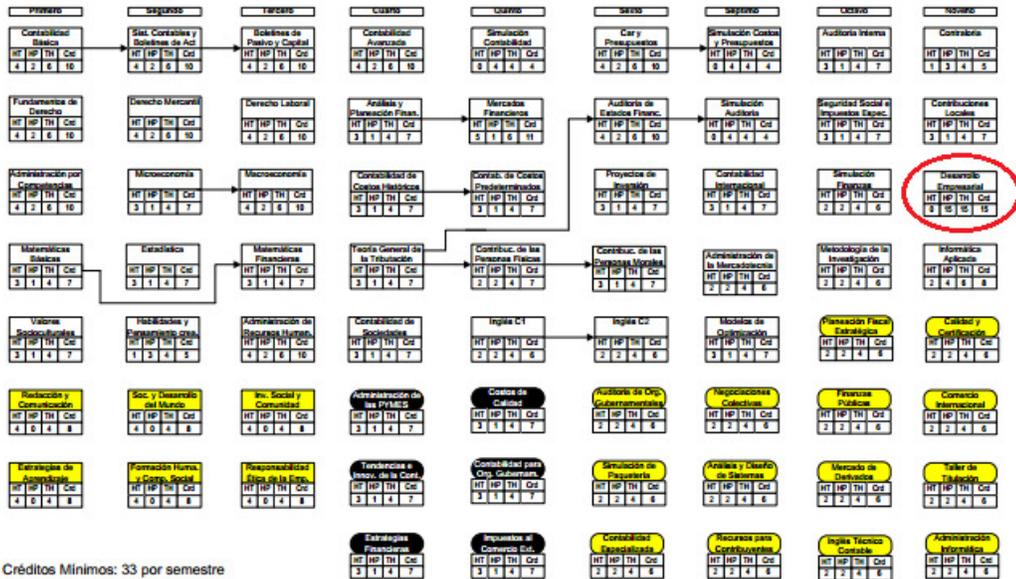
	Pág.
I. MAPAS CURRICULARES	3
II. INTRODUCCIÓN	5
III. APRENDIZAJES DE ALUMNO	5
IV. MATERIAL DE REFERENCIAL A LA UNIDAD DE COMPETENCIA	6
V. CONTENIDO PROGRAMÁTICO (LECTURAS DE ESTRATEGIA DIDÁCTICA)	7
1. Concepto e importancia del emprendedor. Descripción del proyecto.	
1.1 Cómo hacer un plan de negocio en solo 10 pasos	7
1.2 Tu Plan de Negocios paso a paso	9
1.3 5 pasos para elaborar un plan de negocios	11
1.4 La importancia de elaborar un plan de negocio o plan de empresa en Proyectos de negocio	13
2. Estudio de comercialización	
2.1 La importancia del estudio de mercado en la idea de negocio	15
2.2 Cómo hacer un buen estudio de mercado	17
3. Estudio Técnico	
3.1 Diagrama de flujo_ Organiza información tu empresa	19
4. Estudio Administrativo	
4.1 Guía de trámites para tu negocio	21
5. Estudio Financiero	
5.1 Plan financiero para principiantes	23
6. Impacto y beneficio socio-económico	
6.1 Haz que tu empresa sea socialmente responsable	25
7. Videos recomendados	27
8. Actividades extras	28
VI. FUENTES DE REFERENCIA	30

MAPA CURRICULARES

FACULTAD DE CONTADURÍA Y ADMINISTRACIÓN SUBDIRECCIÓN ACADÉMICA LICENCIATURA EN ADMINISTRACIÓN F2



FACULTAD DE CONTADURÍA Y ADMINISTRACIÓN SUBDIRECCIÓN ACADÉMICA LICENCIATURA EN CONTADURÍA F2



Créditos Mínimos: 33 por semestre

FACULTAD DE CONTADURÍA Y ADMINISTRACIÓN
 SUBDIRECCIÓN ACADÉMICA
 LICENCIATURA EN INFORMÁTICA ADMINISTRATIVA F2



INTRODUCCIÓN

El plan de negocios es una hoja de ruta que permite abordar las oportunidades y obstáculos esperados e inesperados que depara el futuro y para navegar exitosamente a través del entorno competitivo particular de ese negocio, ya sea que se trate de una empresa nueva, una expansión de una firma existente, una escisión de una corporación matriz, o incluso un proyecto dentro de la organización establecida.

Un plan de negocio es una herramienta de reflexión y trabajo que sirve como punto de partida para un desarrollo empresarial. Lo realiza por escrito una persona emprendedora y en él plasma sus ideas, el modo de llevarlas a cabo e indica los objetivos que alcanzar y las estrategias que utilizar. Consiste en redactar, con método y orden, los pensamientos que tiene en la cabeza. Mediante el plan de negocio se evalúa la calidad del negocio en sí.

APRENDIZAJES DE ALUMNO

El alumno identificará y aplicará temas de la asignatura Desarrollo Empresarial de manera real en la generación de un plan de negocios; logrando así un aprendizaje significativo en temas del planes de negocios, modelos de negocios, emprendedores y pymes.

UNIDAD DE COMPETENCIA	LECTURAS DE ESTRATEGIA DIDÁCTICA
1. Concepto e importancia del emprendedor. Descripción del proyecto.	1.1 Cómo hacer un plan de negocio en solo 10 pasos 1.2 Tu Plan de Negocios paso a paso 1.3 5 pasos para elaborar un plan de negocios 1.4 La importancia de elaborar un plan de negocio o plan de empresa en Proyectos de negocio
2. Estudio de comercialización	2.1 La importancia del estudio de mercado en la idea de negocio 2.2 Cómo hacer un buen estudio de mercado
3. Estudio Técnico	3.1 Diagrama de flujo_ Organiza información tu empresa
4. Estudio Administrativo	4.1 Guía de trámites para tu negocio
5. Estudio Financiero	5.1 Plan financiero para principiantes
6. Impacto y beneficio socio-económico	6.1 Haz que tu empresa sea socialmente responsable

CONTENIDO PROGRAMATIVO

Unidad de Competencia	1. Concepto e importancia del emprendedor. Descripción del proyecto.
Objetivo	El alumno identificará la importancia de la elaboración de un plan de negocios para lograr éxito de una idea de negocio.

Lectura de estrategia didáctica:

1.1 Cómo hacer un plan de negocio en solo 10 pasos

Fuente de Referencia:

(2014) Cómo Hacer Un Plan De Negocio En Solo 10 Pasos. www.lancetalent.com (en línea)
Recuperado Septiembre 2018: <https://www.lancetalent.com/blog/como-hacer-un-plan-de-negocio/>

Imagen temática



Contextualización:

Esta lectura se relaciona con la Unidad de competencia 1. Concepto e importancia del emprendedor. Descripción del proyecto.

El plan de negocio es construir un mapa que guiará durante el periodo para llevar a cabo la idea del negocio.

Un plan de negocio es un documento que explica que se va a hacer para que la empresa sea rentable y cómo se tiene hacerlo. Un emprendedor siempre se enfrenta a no saber cómo darle estructura a su idea de negocio, ya que la parte creativa es la que se desarrolla en ese

momento, es por eso que la elaboración de un plan de negocios se convierte en una buena herramienta sino en un documento básico y de vital importancia.

Pero no sólo basta con tener una buena idea, es necesario evaluarla y comprobar su viabilidad. Por ello, la primera parada del camino del emprendedor es concretar la idea de negocio y describirla de la forma más precisa posible a través de la elaboración de un plan de negocios.

A la hora de poner en marcha la idea de negocio son muchas las dudas que surgen y los problemas que hay. Por lo anterior, en el artículo menciona que los pasos para lograr un plan de negocios de manera fácil, concreta y estructurada.

Preguntas para análisis:

1. ¿Para qué hacer un plan de negocios?
2. ¿Cuál es la importancia de crear un plan para afrontar ganancias o pérdidas?

Respuestas:

1. Para buscar inversores. Si lo que necesitas es únicamente redactar la parte financiera de tu empresa te damos los 10 puntos clave para crear un plan financiero.
Para solicitar préstamos.
Para conocer la viabilidad de tu idea de negocio.
Para hacer mejoras de tu negocio actual.
2. Para estar preparados a una mala situación una mala racha (que toda empresa pasa) se debe tener un plan, el negocio podría hundirse de repente o fracasar. Si se recibe, en cambio, un éxito inesperado las metas podrían cambiar de repente y necesitar un nuevo plan de negocio. Por lo tanto, se debe evaluar los riesgos del negocio, identificar las áreas donde algo podría salir mal y explicar que se hará en ese caso.

Unidad de Competencia	1. Concepto e importancia del emprendedor. Descripción del proyecto.
Objetivo	El alumno identificará la importancia y significado de un resumen ejecutivo como parte vital de un plan de negocios.

Lectura de estrategia didáctica:
1.2 Tu Plan de Negocios paso a paso
Fuente de Referencia:
(2018) Tu Plan de Negocios paso a paso. www.entrepreneur.com (en línea) Recuperado Septiembre 2018: https://www.entrepreneur.com/article/269219

Imagen temática:



Contextualización:
Esta lectura se relaciona con la Unidad de competencia 1. Concepto e importancia del emprendedor. Descripción del proyecto.
Una vez que ya se ha concretado la idea de negocio, el siguiente paso es redactar uno de los documentos más importantes del camino de cualquier emprendedor y que amplía las posibilidades de éxito y disminuye el riesgo: el plan de negocios.
El Plan de negocios es la principal herramienta de planificación a la hora de empezar una aventura empresarial, ayuda a aumentar las posibilidades de crea un negocio rentable e incluso para empresas ya consolidadas se convierte en un instrumento de crecimiento y diversificación de su actividad principal.
Preguntas para análisis:
<ol style="list-style-type: none"> 1. ¿Por qué la importancia de que un plan de negocios se logre en 30 páginas? 2. En este artículo se mencionan 5 puntos básicos para el plan de negocios. ¿cuál es la

que menciona la razón de ser de la idea de negocio, la filosofía y la parte de origen?

Respuestas:

1. Porque debe ser concreto, real y viable.

El plan de negocios es un documento escrito de unas 30 cuartillas que incluye básicamente los objetivos de tu empresa, las estrategias para conseguirlos, la estructura organizacional, el monto de inversión que requieres para financiar tu proyecto y soluciones para resolver problemas futuros (tanto internos como del entorno).

2. Estructura ideológica.

Unidad de Competencia	1. Concepto e importancia del emprendedor. Descripción del proyecto.
Objetivo	El alumno identificará la importancia de una creativa de idea de negocio.

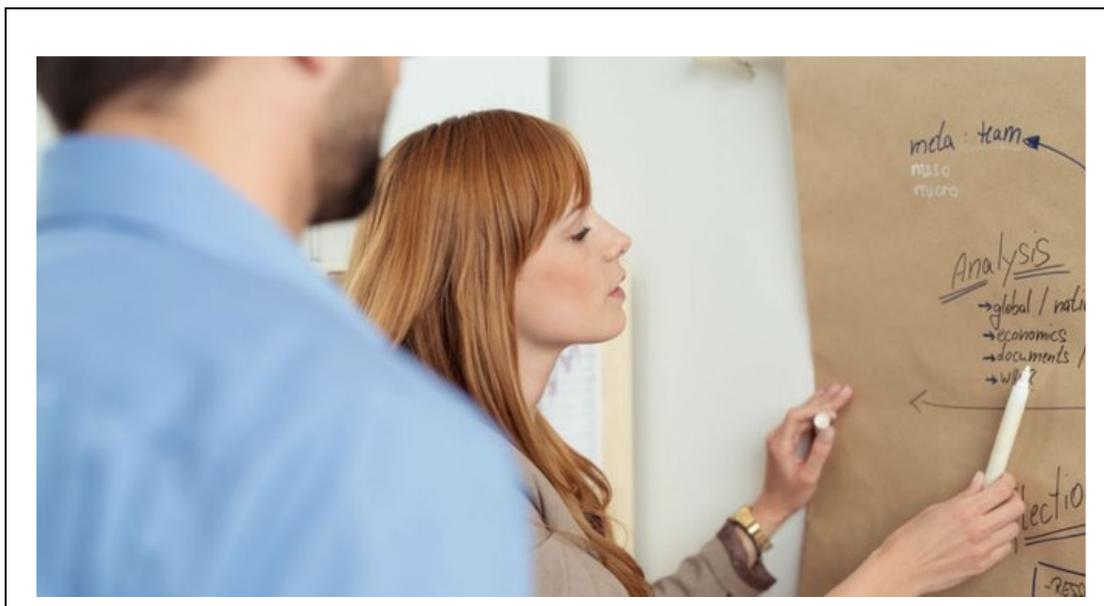
Lectura de estrategia didáctica:

1.3_5 pasos para elaborar un plan de negocios

Fuente de Referencia:

Toren A. (2018) 5 pasos para elaborar un plan de negocios. www.entrepreneur.com (en línea)
 Recuperado Septiembre 2018: <https://www.entrepreneur.com/article/266856>

Imagen temática:



Contextualización:

Esta lectura se relaciona con la Unidad de competencia 1. Concepto e importancia del emprendedor. Descripción del proyecto.

Para hacer de un plan de negocios hay que seguir una serie de pasos, pero también es necesario seguir una serie de recomendaciones más encaminadas a la calidad de la información y unos criterios de redacción. Sin embargo no existe una receta para el éxito y en ocasiones y pese a haber realizado una correcta planificación es fácil cometer errores comunes o tener dudas. Los expertos lo saben y por ello, existen numerosas listas agrupando, por ejemplo, los errores fatales en la creación de nuevas empresas.

Cuando surge una idea de negocio aparentemente puede parecer brillante, pero se debe estudiar detenidamente para no precipitarse y fracasar en el negocio.

En la elaboración del plan de negocio se estudiaran distintos puntos, como el análisis del

mercado, los clientes potenciales, se definirá el producto o servicio que se va a ofrecer, establecer la línea estratégica a seguir y una consecución de objetivos a corto y medio plazo que ayudarán a poder medir los resultados.

Después del estudio del plan de negocio, éste ayudará a decidir si la idea original es brillante, si hay que modificar ciertos aspectos para que llegue a ser brillante o se debe cambiar por completo el enfoque original.

Preguntas para análisis:

1. ¿Qué es la visión?
2. Como se relacionan los objetivos y la estrategias en un plan de negocios

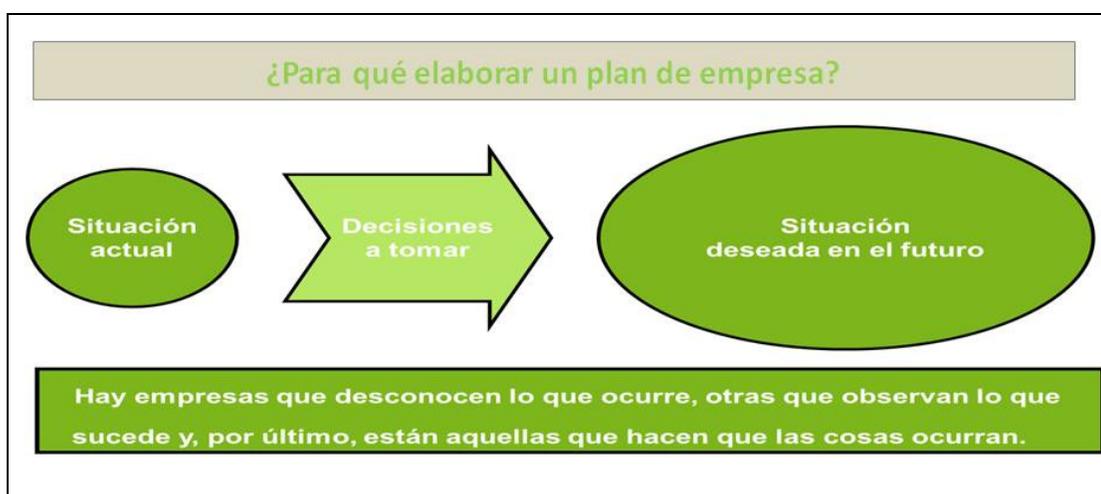
Respuestas:

1. Se debes comunicar de frente a dónde se quiere llegar, a donde llevará el negocio y para fijar el tono del plan. Es el enfoque para la meta final.
2. Las definición de estrategias ayudarán a cumplir los objetivos del plan de negocios.

Unidad de Competencia	1. Concepto e importancia del emprendedor. Descripción del proyecto.
Objetivo	El alumno conocerá el modelo canvas como una opción para la realización del plan de negocios.

Lectura de estrategia didáctica:
1.4 La importancia de elaborar un plan de negocio o plan de empresa en Proyectos de negocio
Fuente de Referencia:
(2018) La importancia de elaborar un plan de negocio o plan de empresa en Proyectos de negocio. www.eoi.es (en línea) Recuperado Septiembre 2018: http://www.eoi.es/wiki/index.php/La_importancia_de_elaborar_un_plan_de_negocio_o_plan_de_empresa_en_Proyectos_de_negocio

Imagen temática:



Contextualización:
Esta lectura se relaciona con la Unidad de competencia 2. Estudio de Comercialización. El Plan de negocio sirve como una guía para poner en marcha y administrar un Negocio, es una especie de instrumento de planeación, organización, control y evaluación.
Como instrumento de planeación nos permite planificar el uso de los recursos, las estrategias y los pasos a seguir, lograr ser más eficientes en la puesta en marcha y gestión del negocio así como herramienta que ayuda a minimizar o monitorear los riesgos.
Como instrumento de organización permite determinar quiénes serán los encargados de realizar las actividades necesarias para la implementación y administración de tu negocio, y como instrumento de control y evaluación te permite hacer una comparación de los resultados obtenidos con los que se planearon.
Un plan de negocio permite comprobar la viabilidad de un negocio; es decir, saber si se puede llevar a cabo, si es necesario buscar nuevas ideas o ajustar las que se tienen.

La función de un plan de empresa, es la de analizar pormenorizadamente la idea de negocio, examinando tanto la viabilidad técnica, como la económica y financiera, social y medioambiental. Igualmente se describirán los procedimientos, estrategias y demás actuaciones para que la idea de negocio pueda convertirse en una empresa real.

Para Hacer un Plan de Negocio no existe una estructura precisa, pues este debe adaptarse dependiendo del tipo de negocio que se va a Iniciar. Para Elaborar un Plan de Negocios Exitoso intenta fijar claramente tus objetivos y piensa bien la estructura que debe tener pues si deseas obtener algún financiamiento ten cuidado de mantener ordenada la estructura de tu Plan.

Preguntas para análisis:

1. ¿Básicamente que contiene el documento de plan de negocios?
2. ¿Cómo debe ser redactado un plan de negocios?

Respuestas:

1.
 - Se describe y evalúa una oportunidad de negocio.
 - Se analiza el mercado potencial.
 - Se valoran las propias capacidades.
 - Se define el modelo de negocio.
 - Se planifican estrategias y se concretan las acciones a realizar y medios a utilizar.
 - Se organiza la estructura para conseguir los objetivos.
2.
 - Ser claro y bien presentado.
 - Resultar entendible por los expertos y no expertos en el sector.
 - Estar redactado usando terminología adecuada al mundo de los negocios (ejemplo: mercado, demanda, competencia, cliente, objetivo, usuario, precios, coste, margen, estimación, empleado, promotor, empresario, etc.), y dándole un estilo profesional (ejemplo: redactado en tercera persona, plural, cuadros, gráficos, etc.)

Unidad de Competencia	2. Estudio de comercialización
Objetivo	El alumno identificará la importancia de la mercadotecnia en el plan de negocios.

Lectura de estrategia didáctica:

2.1 La importancia del estudio de mercado en la idea de negocio

Fuente de Referencia:

(2015) La importancia del estudio de mercado en la idea de negocio (en línea) Recuperado Septiembre 2018: <http://recodemk.es/articulos/la-importancia-del-estudio-de-mercado-en-la-idea-de-negocio>

Imagen temática:



Contextualización:

Esta lectura se relaciona con la Unidad de competencia 2. Estudio de Comercialización.

Un correcto estudio de mercado es clave tanto antes como después del lanzamiento de un producto o de una idea de negocio, si queremos minimizar los riesgos.

Tienes una idea de negocio que te parece irresistible. Piensas lanzar un nuevo producto y crees que los clientes se echarán a tus pies. Has encontrado un local estupendo para tu nuevo establecimiento y lo quieres, sí o sí.

Cualquiera de estas acciones requiere dinero y esfuerzo. Por eso es necesario que tengamos todos los datos que nos aseguren la viabilidad de un proyecto. De un buen análisis y una buena planificación dependerá que dediquemos recursos a las áreas que nos interesan y que

minimicemos los riesgos.

El estudio de mercado nos ayuda a conocer la respuesta de nuestros posibles clientes (nuestro target) y proveedores y analizar nuestro producto, el precio, la distribución y, en definitiva, todos los factores a analizar en el plan de marketing de un negocio. Cuestiones que toda empresa debería conocer, que en muchas ocasiones pasamos por alto y que nos ayudan a tomar las decisiones más acertadas.

Un estudio de mercado bien realizado nos aportará una importante información para depurar nuestra idea de negocio en un contexto determinado y adaptar nuestros deseos a la realidad.

De manera breve podemos decir que los estudios de mercado son métodos o una serie de técnicas que permiten descubrir, visualizar y analizar el potencial comercial que tendrá un negocio o producto. Un estudio de mercado realizado con efectividad puede revelar aspectos importantes que se deben considerar en los planes de negocios y que a simple vista algunas veces no alcanzamos a considerar.

Preguntas para análisis:

1. ¿Qué datos importantes acerca del cliente ofrece un estudio de mercado?
2. ¿Qué significa: *design thinking*?
(Investigar en alguna fuente de referencia que complemente a este artículo)

Respuestas:

1. Gusto, preferencias, comportamiento, hábitos de consumo, disposición, competencia, etc.
2. Pensamiento de diseño (El pensamiento de diseño es un método para la resolución práctica y creativa de problemas utilizando las estrategias que utilizan los diseñadores durante el proceso de diseño).

Unidad de Competencia	2. Estudio de comercialización
Objetivo	El alumno identificará la importancia de la mercadotecnia en el plan de negocios.

Lectura de estrategia didáctica:

2.2 Cómo hacer un buen estudio de mercado

Fuente de Referencia:

Alcaraz P. (2018) Cómo hacer un buen estudio de mercado. www.emprendedores.es (en línea) Recuperado Septiembre 2018: <http://www.emprendedores.es/crear-una-empresa/como-hacer-un-estudio-de-mercado>

Imagen temática:



Contextualización:

Esta lectura se relaciona con la Unidad de competencia 2. Estudio de Comercialización.

Los análisis de mercado se usan con mucha efectividad para demostrar las tendencias de consumo, de ahí la importancia que las empresas realicen dicho ejercicio de tal manera que verifiquen el comportamiento del consumidor. De igual forma, el análisis de mercado ayuda en la toma de decisiones, para saber de manera más precisa que negocio emprender de tal forma que tenga rendimiento a futuro y sea altamente competitivo. A través de dicho análisis la empresa también detecta el nivel de conocimiento e impacto entre los consumidores y clientes inmediatos, de los beneficios, promesas, imagen de las estrategias de mercadotecnia que emplea la empresa, así mismo es importante ya que ayuda a identificar las expectativas, motivaciones, inhibiciones y actitudes que tienen los consumidores hacia a un determinado producto o servicio.

Muchas empresas tienden a fracasar por muchas cuestiones, pero más, por no haber realizado un análisis del mercado, que contemple a la competencia, el valor agregado que van a dar a su producto o servicio, la atención al cliente, las organizaciones sin importar la actividad a la que se dediquen, muchas veces no quieren invertir en un análisis de mercado, siendo que es una herramienta de gran utilidad que los puede ayudar a la solución de problemas, debido a que actualmente la dinámica de las organizaciones se centra cada vez más en las estrategias de Mercadotecnia.

Preguntas para análisis:

1. Importancia del estudio de mercado en un plan de negocios
2. ¿Cuál es la relación entre el estudio de mercado y la viabilidad de la idea de negocio?
3. ¿Qué es una encuesta en un estudio de mercado?

Respuestas:

1. Lo primero es definir el objetivo de la investigación. Saber para qué la vas a realizar, qué quieres averiguar y qué utilidad le vas a dar. Dependiendo de los objetivos, aplicarás una u otra metodología. En cualquier caso, lo primero que debe plantearse el emprendedor es si el producto o servicio es bueno así como el potencial mercado que estaría dispuesto a pagar por él y cómo le gustaría que fuese. Pero primero tienes que saber si la idea va a funcionar o no, cuáles son las cosas buenas y cuáles las malas.
2. Que la nueva idea de negocio sea relevante, que sea diferente y que tenga un precio competitivo. Si reúnes esas tres variables, puede que tengas un producto estrella.
3. Es la herramienta más compleja y la más cara, pero la mejor para validar una idea de negocio o el lanzamiento de un nuevo producto. Consiste en investigaciones capaces de hacerte 'la foto' en un momento determinado sobre una idea, un servicio, un precio, un plan de marketing, un estudio de competencia... Puedes trabajar con ellas directamente o utilizarlas después de haber valorado fuentes secundarias.

Unidad de Competencia	3. Estudio Técnico
Objetivo	El alumno identificará la importancia de un diagrama de flujo dentro de un plan de negocios y su impacto.

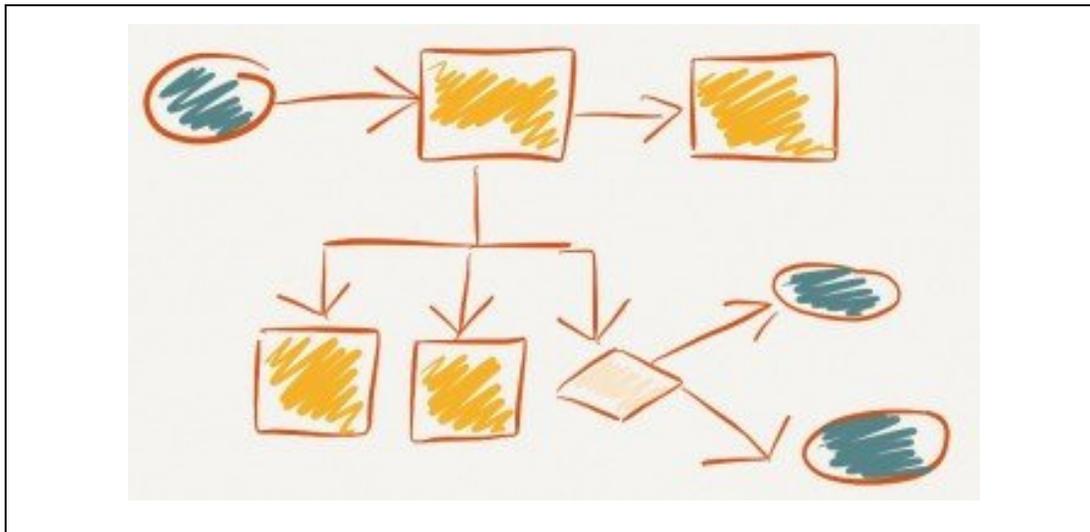
Lectura de estrategia didáctica:

3.1 Diagrama de flujo_ Organiza información tu empresa

Fuente de Referencia:

Polo D. (2018) Diagrama de flujo_ Organiza información tu empresa. www.emprender-facil.com (en línea) Recuperado Septiembre 2018: <https://www.emprender-facil.com/es/diagrama-de-flujo-organiza-informacion/>

Imagen Temática:



Contextualización:

Esta lectura se relaciona con la Unidad de competencia 3. Estudio de Técnico.

Una vez que como emprendedor has realizado una minuciosa investigación de mercados, que te ha llevado a encontrar su Target, o nicho de mercado al cual dirigirás tus productos servicios, debes comenzar el estudio técnico de tu plan de negocios. Este documento es de mucha importancia porque define el cómo se producirá aquello que se piensa vender y al cual ya se le ha encontrado un mercado en el estudio de mercados.

Básicamente en el estudio técnico se define aspectos como: ¿Dónde ubicar la empresa, o las instalaciones del proyecto? ¿Dónde obtener los materiales o materia prima? ¿Qué máquinas y procesos usar? ¿Cuál es el estado del arte de las tecnologías existentes? ¿Qué personal es necesario para llevar a cabo este proyecto?

Dar respuesta a estos interrogantes es fundamental, ya que estos serán insumos para el estudio organizacional y financiero, al establecer los presupuestos de inversión y de gastos.

En este estudio se analizan igualmente los elementos que tienen que ver con la ingeniería básica del producto y/o proceso que se desea implementar, para ello tienes que hacer la descripción detallada del mismo con la finalidad de mostrar todos los requerimientos para hacer que funcione y se representa en un diagrama de flujo.

El un Diagrama de Flujo representa la esquematización gráfica de un algoritmo, el cual muestra gráficamente los pasos o procesos a seguir para seguir un proceso de producción y/o servicio.

Preguntas para análisis:

1. ¿Qué es un diagrama de flujo?
2. ¿Cuáles son las ventajas de hacer un diagrama de flujo?

Respuestas:

1. Representación gráfica, representa la esquematización gráfica de un algoritmo, el cual muestra gráficamente los pasos o procesos a seguir para seguir un proceso de producción y/o servicio.
2. Identifica los procesos, estructura los pasos a seguir en caso de eventualidades puntuales, su estructura es sencilla de entender y recordar, no es necesario de trabajar en un área específica de la empresa o ser empleado para comprender la información expuesta, un buen diagrama de flujo puede resumir documentos de varias páginas, muestra gráficamente la interacción entre clientes-proveedores y transacciones y facilita el análisis para descubrir fallas en el sistema.

Unidad de Competencia	4. Estudio Administrativo
Objetivo	El alumno identificará la importancia de elaborar el estudio administrativo que ayudará a dar eje al plan de negocios.

Lectura de estrategia didáctica:
4.1 Guía de trámites para tu negocio
Fuente de Referencia:
Vega A. (2010) Guía de trámites para tu negocio. www.entrepreneur.com (en línea) Recuperado Septiembre 2018: https://www.entrepreneur.com/article/263091

Imagen Temática:



Contextualización:
Esta lectura se relaciona con la Unidad de competencia 4. Estudio de Administrativo.
El estudio administrativo, organizacional y legal del plan de negocios es llamado igualmente estudio de gerenciamiento, su objetivo es mostrar a los interesados en tu plan de negocios, que la empresa que vas a iniciar será bien organizada, vas a contar con una excelente coordinación entre sus diferentes áreas, el equipo humano que hará parte de tu empresa será el más preparado y el negocio cumplirá con todas las normas legales existentes en tu país, según el tipo de sociedad que vas a constituir.
Con una serie de recomendaciones podrás hacer el estudio organizacional, administrativo y legal de tu plan de negocios.

Para dar cumplimiento a las disposiciones legales para la organización es importante llevar a cabo las siguientes actividades:

- Definir el tipo de sociedad.
- Constituir legalmente la empresa.
- Licencia de funcionamiento
- Cumplir con otras disposiciones legales propias de cada tipo de empresa y de producto.
- Realizar las formas de contratación y de remuneración de los empleados.
- Afiliar a los empleados a las instituciones dispuestas por ley y cumplir con todos los gastos de nómina.
- Llevar a cabo todos los aspectos legales para exportar o importar un producto
- Cumplir con la carga fiscal propia para las empresas.

Preguntas para análisis:

1. Los trámites son los mismos para todos los tipos de planes de negocios
2. ¿Qué es la inscripción patronal?
3. Como se genera el INFONAVIT

Respuestas:

1. No, cada empresa y cada giro de producto o servicio, se identifican con trámites legales diferentes, la ubicación y el tipo de producto o servicio, define el tipo y la cantidad de trámites a cubrir.
2. Este trámite es obligatorio si has contratado uno o varios trabajadores. Es gratuito y hay dos alternativas: gestionar la pre alta patronal inicial por Internet (www.imss.gob.mx) o acudir directamente a la subdelegación del IMSS que corresponda al domicilio fiscal de tu empresa.
3. Al dar de alta como patrón ante el IMSS, la empresa quedará automáticamente registrada ante este organismo, que genera aportaciones que dan derecho a un préstamo Hipotecario.

Unidad de Competencia	5. Estudio Financiero
Objetivo	El alumno identificará la importancia de manejar los costos para el éxito de un plan de negocios.

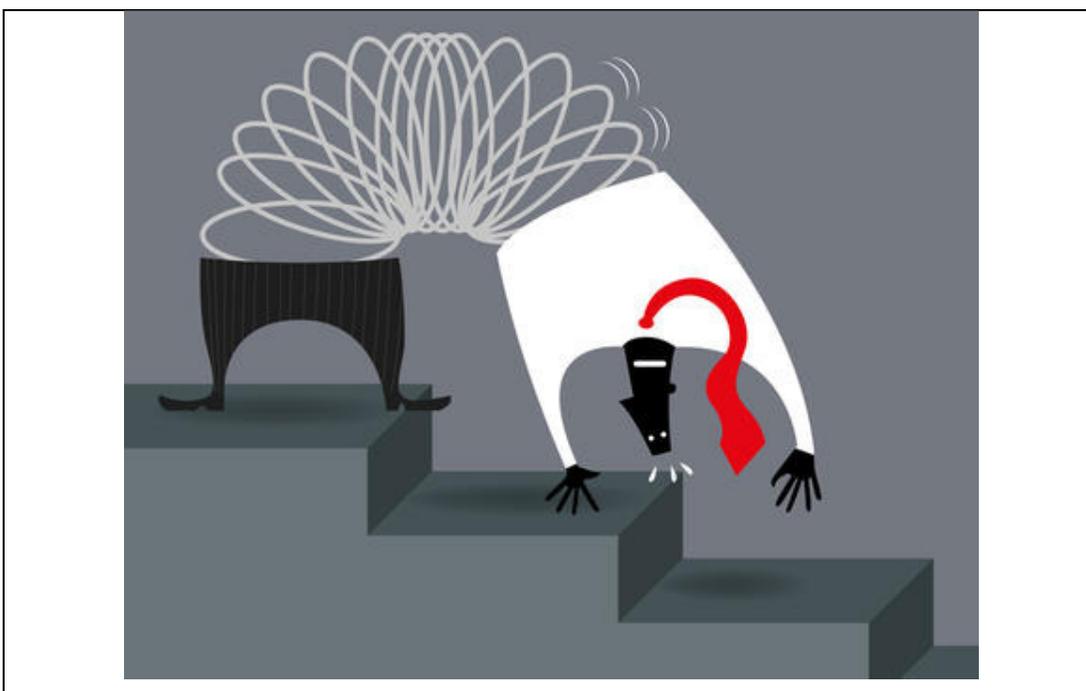
Lectura de estrategia didáctica:

5.1 Plan financiero para principiantes

Fuente de Referencia:

Galán R. (2018) Plan financiero para principiantes. www.emprendedores.es (en línea)
 Recuperado Septiembre 2018: <http://www.emprendedores.es/gestion/plan-financiero-principiantes>

Imagen Temática:



Contextualización:

Esta lectura se relaciona con la Unidad de competencia 5. Estudio de Financiero.

Todas aquellas decisiones tomadas en el desarrollo del plan de negocios deben ser incorporadas en el plan financiero. Cada una de ellas tendrá un impacto en los estados financieros de la empresa: ya sea si se decide introducir un nuevo producto, o ampliar la presencia de la empresa a otros mercados, o adquirir una nueva planta de producción, o contratar personal adicional, o invertir en mayor publicidad, etc.

Cabe señalar que el plan financiero de una empresa en marcha es diferente al plan financiero

de una empresa que está por iniciarse. El primero comienza con un análisis de la situación financiera de la empresa, es decir, sobre la base de lo ya actuado; mientras que el segundo comienza con la identificación de los datos, los supuestos y políticas que guiarán las proyecciones económicas y financieras del nuevo emprendimiento.

En uno u otro caso, el plan financiero es una herramienta fundamental para lograr una marcha de la empresa sin sobresaltos que se pueden evitar.

El estudio financiero tiene como objetivos principales el conocer la inversión o financiamiento necesario para el negocio, determinar los ingresos esperados, la tasa interna de rendimiento y de retorno de la inversión, así como el tiempo requerido para alcanzar el punto de equilibrio.

Se debe tomar en cuenta para la construcción del estudio financiero y las proyecciones que se elaboran, seguir las normas de contabilidad generalmente aceptadas por su respectivo país, ya que los inversionistas están familiarizados con dichas normas y esperan verlas reflejadas en el estudio financiero en el plan de negocios.

Preguntas para análisis:

1. Datos necesarios para elaborar la parte financiera de un plan de negocios.
2. Para determinar la viabilidad económico-financiero de un proyecto, se debe:
3. ¿Cómo saber que una idea de negocio es viable?

Respuestas:

1. Inversión, financiamiento, ingresos y costos.
2. Calcular fondos necesarios, calcular los beneficios previstos, conocer en cada momento como se encuentra la empresa.
3. Presupuesto de inversiones necesarios, obtener beneficios y obtener liquidez.

Unidad de Competencia	6. Impacto y beneficios socio-económicos
Objetivo	El alumno identificará la importancia de lograr ser una idea de negocio socialmente responsable.

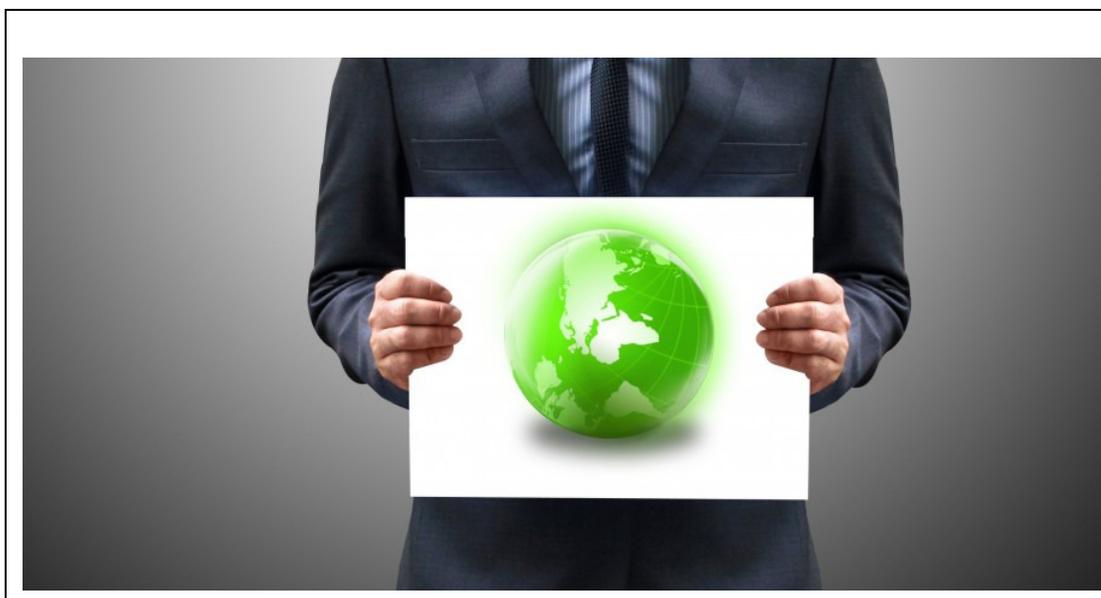
Lectura de estrategia didáctica:

6.1 Haz que tu empresa sea socialmente responsable

Fuente de Referencia:

(2018) Haz que tu empresa sea socialmente responsable. Crédito Real. (en línea) Recuperado septiembre 2018: <https://www.creditoreal.com.mx/blog/haz-que-tu-empresa-sea-socialmente-responsable/>

Imagen Temática:



Contextualización:

Esta lectura se relaciona con la Unidad de competencia 6. Impacto y beneficios socioeconómico.

La búsqueda de soluciones a la creciente desigualdad, han llevado a muchas empresas a mostrar su lado moral o humanitario, quizá bondadoso y hasta han creado un concepto: "Responsabilidad Social", una expresión hasta cierto punto nueva en el argot empresarial. En México, sólo las compañías consolidadas han volteado a ver las ventajas y beneficios que pueden dejar a la sociedad a través de sus acciones, para que el bien común o la superación de las sociedades con planes que abarcan desde becas, escuelas sostenidas por corporaciones, planes de salud pública y hasta recreación.

La Responsabilidad Social Empresarial, responde a principios empresariales fundamentales, los cuales hacen que con el conocimiento de los mismos y su profundización conlleven a su implementación exitosa. Este tema es de vital importancia para que los alumnos logren la creación y planes de negocios y surjan como ESR.

Preguntas para análisis:

1. ¿Qué significan las siglas ESR?
2. Porque sería importante ser una ESR

Respuestas:

1. Responsabilidad Social Empresarial
2. Mantener una estrategia dirigida al beneficio mutuo con prácticas empresariales responsables forma parte de nuestro actuar cotidiano y queremos aprovechar este recibimiento para reafirmar nuestra responsabilidad, poniendo empeño para continuar con las buenas prácticas que nos han llevado a donde estamos ahora, y más aún, trabajando en conjunto para consolidar compromisos fehacientes en pro de la Empresa, clientes, sus colaboradores y colaboradoras, la sociedad y nuestro medio ambiente.

REDOMENDACIONES DE VIDEOS

UNIDAD DE COMPETENCIA	VIDEOS RECOMENDADOS
1. Concepto e importancia del emprendedor. Descripción del proyecto.	<p>¿Quieres ser emprendedor? Entonces ten en cuenta estas 3 cosas.</p> <p>https://www.youtube.com/watch?v=L5RwiRxt7BM</p>
2. Estudio de comercialización	<p>Haz un estudio de mercado en 6 pasos.</p> <p>https://www.youtube.com/watch?v=qz0hww6LzsY</p>
4. Estudio Técnico	<p>Estudio Técnico.</p> <p>https://www.youtube.com/watch?v=kVR5DEooiOU</p>
4. Estudio Administrativo	<p>Estudio Administrativo (Organizacional y Legal)</p> <p>https://www.youtube.com/watch?v=7sKC5UUYLag</p>
5. Estudio Financiero	<p>Análisis Financiero y Viabilidad de un Negocio.</p> <p>https://www.youtube.com/watch?v=UcVRbk8bP1U</p>
7. Impacto y beneficio socio-económico	<p>¿Qué es una Empresa Socialmente Responsable?</p> <p>https://www.youtube.com/watch?v=6uPez79NH3M</p>

ACTIVIDAD EXTRA (Sopa de letras)

B X R Q V I A B I L I D A D V K O T
 M J Q Y G U R O S J U U V K X Y M D
 A O T N J W V N R V U S Y S V U U B
 T J R O Q A E X E I F A P C B P K S
 M U A V P L A N D E N E G O C I O S
 R L M B F N A B G I I U E S G U F B
 O F I L I H Q H N L K W I H C X C N
 D E T E N E R B I T Q D N T G T A V
 E D E G A I F U T U F Q N B H T B J
 D A S W N L B P E W A O O R A U B P
 N M L M Z X H L K X V L V V N W S F
 E A E K A C U Y R N V K A W A O J Q
 R R G F S Y E N A O X I C L U S X K
 P G A S W W X C M S Y Y I S Y C O O
 M A L B E I T E C N I C O G U A F R
 E I E X U B P C O G W W N T M O J K
 I D S O U X G A V C D C F G S A U P
 N Y D W X F B U J K X B N P Q W I L

1. DIAGRAMA DE FLUJO
2. TRAMITES LEGALES
3. PLAN DE NEGOCIOS
4. EMPRENDEDOR
5. INNOVACION
6. VIABILIDAD
7. MARKETING
8. FINANZAS
9. TECNICO
10. ERS

N	Y	A	K	V	I	A	B	I	L	I	D	A	D	H	O	D	X
R	D	P	T	S	B	W	O	S	K	J	F	X	Z	E	G	P	F
Y	O	T	Y	G	Q	O	P	R	T	Y	P	M	H	A	F	R	H
Y	J	R	Q	P	K	S	H	E	V	S	X	O	Z	Z	X	K	J
Y	U	A	R	P	L	A	N	D	E	N	E	G	O	C	I	O	S
R	L	M	X	F	O	S	D	G	Y	V	Q	U	Y	R	Z	F	N
O	F	I	Q	I	T	V	S	N	W	R	F	I	X	O	F	M	E
D	E	T	K	N	W	G	J	I	R	T	U	N	H	T	S	Y	O
E	D	E	I	A	G	Y	W	T	J	P	Q	N	M	X	P	E	U
D	A	S	B	N	K	H	H	E	L	N	Y	O	B	X	O	Q	D
N	M	L	N	Z	F	U	N	K	K	I	H	V	V	P	B	G	N
E	A	E	B	A	X	A	K	R	J	P	W	A	Y	R	Z	X	X
R	R	G	C	S	I	P	X	A	C	I	S	C	Z	Y	E	G	X
P	G	A	G	G	A	Y	X	M	R	O	G	I	P	M	U	X	Q
M	A	L	T	N	X	T	E	C	N	I	C	O	J	M	U	I	G
E	I	E	I	S	N	H	U	D	C	G	B	N	T	Q	O	K	I
O	D	S	Q	D	W	A	N	V	Q	K	E	T	A	J	P	M	A
X	O	Z	M	N	H	X	Y	R	I	Y	H	J	P	Y	U	Q	P

FUENTES DE REFERENCIA
(Orden alfabético)

Alcaraz P. (2018) Cómo hacer un buen estudio de mercado. www.emprendedores.es (en línea) Recuperado Septiembre 2018: <http://www.emprendedores.es/crear-una-empresa/como-hacer-un-estudio-de-mercado>

Galán R. (2018) Plan financiero para principiantes. www.emprendedores.es (en línea) Recuperado Septiembre 2018: <http://www.emprendedores.es/gestion/plan-financiero-principiantes>

Polo D. (2018) Diagrama de flujo_ Organiza información tu empresa. www.emprender-facil.com (en línea) Recuperado Septiembre 2018: <https://www.emprender-facil.com/es/diagrama-de-flujo-organiza-informacion/>

Toren A. (2018) 5 pasos para elaborar un plan de negocios. www.entrepreneur.com (en línea) Recuperado Septiembre 2018: <https://www.entrepreneur.com/article/266856>

Vega A. (2010) Guía de trámites para tu negocio. www.entrepreneur.com (en línea) Recuperado Septiembre 2018: <https://www.entrepreneur.com/article/263091>

(2014) Cómo Hacer Un Plan De Negocio En Solo 10 Pasos. www.lancetalent.com (en línea) Recuperado Septiembre 2018: <https://www.lancetalent.com/blog/como-hacer-un-plan-de-negocio/>

(2015) La importancia del estudio de mercado en la idea de negocio (en línea) Recuperado Septiembre 2018: <http://recodemk.es/articulos/la-importancia-del-estudio-de-mercado-en-la-idea-de-negocio>

(2018) Haz que tu empresa sea socialmente responsable. Crédito Real. (en línea) Recuperado septiembre 2018: <https://www.creditoreal.com.mx/blog/haz-que-tu-empresa-sea-socialmente-responsable/>

(2018) La importancia de elaborar un plan de negocio o plan de empresa en Proyectos de negocio. www.eoi.es (en línea) Recuperado Septiembre 2018: http://www.eoi.es/wiki/index.php/La_importancia_de_elaborar_un_plan_de_negocio_o_plan_de_empresa_en_Proyectos_de_negocio

(2018) Tu Plan de Negocios paso a paso. www.entrepreneur.com (en línea) Recuperado Septiembre 2018: <https://www.entrepreneur.com/article/269219>