

Tecnológico Nacional de México
Subdirección Académica
Instrumentación didáctica para la formación y desarrollo de competencias Profesionales
Periodo: Agosto - Diciembre 2024

Nombre de la asignatura: Plan de Negocios
Plan de Estudios: Licenciatura en Administración LADM-2010-234
Clave de la asignatura: LAB-1029
Horas teoría-Horas prácticas-Créditos: 1-4-5

1. Caracterización de la asignatura

La aportación de la asignatura al perfil profesional

El contenido desarrollado en esta asignatura aportará al perfil del Licenciado en Administración las competencias para ser agente de cambio con la habilidad de potenciar el capital humano para la solución de los problemas y la toma de decisiones que las organizaciones afrontan, para poder cursar esta asignatura es requisito haber acreditado Formulación y Evaluación de proyectos.

La importancia de la asignatura radica

En que dará continuidad a proyectos empresariales y favorecerá la creación de organizaciones que contribuyan a la transformación económica y social, identificando las oportunidades de negocios en un contexto global y el desarrollo de proyectos sustentables aplicando herramientas administrativas y métodos de investigación de vanguardia, con un enfoque estratégico, multicultural y humanista.

En que consiste la asignatura

El contenido de la asignatura consta de tres temas, que comprenden desde las generalidades de los negocios, así como la elaboración del plan de negocio para gestionar y evaluar las fuentes de financiamiento.

En formular el Plan de negocios que dará formalidad a una idea empresarial ante los organismos o instituciones que lo requieran para inicio de operaciones. Asimismo, le permitirá diseñar e innovar estrategias de mercadotecnia en la organización mediante las decisiones de la mezcla de mercadotecnia basadas en el análisis de información de los entornos interno y externo, que aseguren el éxito en la comercialización de los productos y/o servicios.

Con qué otras asignaturas se relacionan.

Se relaciona con las asignaturas Función administrativa I y II en los temas etapas del proceso administrativo, con la materia Administración financiera I y II en los temas de razones financieras, con la materia Sistemas de información de la mercadotecnia con los temas fuentes primarias y secundarias, con la materia Derecho Empresarial con los temas aspectos legales, con la materia Fundamentos de mercadotecnia con el tema mercado meta y mercado potencial, con la materia Mezcla de mercadotecnia con los temas de producto, precio, publicidad, promoción, canales de comercialización, con la materia contabilidad gerencial con los temas proyecciones de ventas;

con la materia de producción, administración de la calidad, mezcla de mercadotecnia, procesos estructurales.

2. Intención didáctica

Explicar claramente la forma de tratar la asignatura de la tal manera que oriente las actividades de enseñanza aprendizaje:

En el primer tema se aborda los conceptos, definiciones y evolución de los negocios. Así mismo se analizan los factores de éxito y riesgo en los negocios. También se estudian los factores dominantes del perfil del emprendedor y el empresario.

El segundo tema aborda, la descripción del negocio y el desarrollo estudios que conforman el plan de negocios (mercado, técnico, administrativo y económico financiero).

El tercer tema contempla la identificación y elección de las fuentes de financiamiento y apoyos, también se familiariza con los diferentes modelos de incubación de empresa en México. Se fomenta el registro y protección de la propiedad industrial, presentando y validando el plan de negocios.

La manera de abordar los contenidos.

La asignatura ofrece al estudiante la oportunidad de crear, desarrollar y/o complementar un proyecto o negocio que pueda llevar a cabo de manera real y al mismo tiempo le permita visualizar proyectos viables como opción para acreditar su residencia profesional ó buscar la incubación de su empresa.

El enfoque con que deben ser tratados.

El enfoque sugerido para la asignatura requiere que las actividades prácticas promuevan el desarrollo y aprendizaje para la comprensión, identificación, experimentación y manejo del proceso creación, y desarrollo de empresas.

La extensión y profundidad de los mismos.

Se requiere que el facilitador cuente con el dominio de los diferentes elementos que conforman el emprendedurismo, para poder implementarlos en los programas de mejora continua de la empresa

Que actividades del estudiante se deben resaltar para el desarrollo de competencias genéricas.

Investigar y diferenciar las características de los modelos actuales de incubación de empresas (tradicionales, tecnología intermedia y alta tecnología).

Integrar el equipo de trabajos para el desarrollo del Plan de Negocios.

Tomar decisiones de financiamiento en un marco jurídico basadas en el análisis de la información obtenida. Evaluar el logro de los objetivos establecidos. Presentación del Plan de Negocios ante organismos de apoyo o entrar al proceso de selección de algún centro de incubación e innovación empresarial del SNEST o participar en el concurso nacional de innovación tecnológica del SNEST.

Que competencias genéricas se están desarrollando con el tratamiento de los contenidos de la asignatura.

Capacidad de abstracción, análisis y síntesis. Capacidad para organizar y planificar el tiempo. Capacidad de comunicación oral y escrita. Habilidades en el uso de las tecnologías de la información y de la comunicación. Capacidad de investigación. Capacidad de trabajo en equipo. Habilidades interpersonales y Compromiso ético.

De manera general explicar el papel que debe desempeñar el profesor para el desarrollo de la asignatura.

Es importante mencionar que el facilitador busque solo guiar a los estudiantes en las actividades prácticas sugeridas. Las competencias profesionales se cumplirán con la ejecución de las actividades de aprendizaje.

3. Competencia de la asignatura

Elabora un Plan de Negocios que apoye el diseño e implementación de sistemas de organización que puedan generar cadenas productivas, determinando la factibilidad y viabilidad para obtener financiamiento.

4. Análisis por competencias específicas

Competencia No.	1	Descripción	Analiza las generalidades de la empresa, evaluando de acuerdo a su experiencia las innovaciones a desarrollar. Genera un equipo de trabajo de alto rendimiento, creando la estructura organizacional para el desarrollo del proyecto.
-----------------	---	-------------	---

Temas y subtemas para desarrollar la competencia específica	Actividades de aprendizaje	Actividades de enseñanza	Desarrollo de competencias genéricas	Horas teórico-práctica
Generalidades de la empresa 1.1.- Identificar el concepto de negocio 1.2.- La evolución de los negocios en el país y en el mundo. 1.3.- Los factores de éxito de una empresa competitiva. 1.4 Los factores de riesgo y herramientas de	El estudiante participa en el encuadre. Participa en la dinámica. Toma nota de la bibliografía, criterios de evaluación. Los estudiantes dan a conocer las expectativas del curso. Los estudiantes participan en las clases con los temas Generalidades de	El facilitador realiza el encuadre de la materia dando a conocer el objetivo, el temario, las reglas de trabajo, los criterios de evaluación, bibliografía etc. Pregunta las expectativas del grupo. Elabora la lista de asistencia. El facilitador mediante la técnica expositiva plantea los temas Generalidades		18 (Total de horas) 4-14

<p>prevención. 1.5 Modelos actuales del Plan de Negocios. 1.6 La utilidad del plan de negocios en instancias que lo requieren</p>	<p>la empresa, modelos de planes de negocio, evolución de los negocios, así como los factores de éxito y riesgo de las empresas.</p> <p>Los estudiantes elaboran preguntas de análisis, para su evaluación.</p> <p>Los estudiantes resuelven un caso práctico</p> <p>Los estudiantes resuelven un examen de los temas presentados en la unidad.</p>	<p>de la empresa, modelos de planes de negocio, evolución de los negocios, así como los factores de éxito y riesgo de las empresas.</p> <p>El facilitador solicita a los estudiantes que elaboren preguntas de análisis.</p> <p>El facilitador solicita a los estudiantes que resuelvan un caso práctico.</p> <p>El facilitador elabora un examen y aplica un examen de esta unidad</p> <p>El facilitador durante este proceso retroalimentará a los estudiantes.</p>	<p>Capacidad de análisis y síntesis. Capacidad de generar nuevas ideas (creatividad).</p> <p>Capacidad de análisis y síntesis. Capacidad de redactar</p> <p>Conocimientos generales básicos. Compromiso ético.</p> <p>Capacidad de generar nuevas ideas (creatividad). Capacidad de organizar y planificar.</p>	
---	---	---	---	--

--	--	--	--	--

Indicadores de Alcance	Valor de Indicador
Demuestra la búsqueda en diversas fuentes de información, utiliza correctamente las citas bibliográficas, la información presenta una redacción satisfactoria sobre el tema que se desarrolló, el documento cuenta con los elementos mínimos que un trabajo de investigación requiere. Y presenta conocimientos básicos de la carrera	30 %
Demuestra capacidad de organizar y planificar. Muestra buena Comunicación oral y escrita en su propia lengua. Refleja capacidad crítica y autocrítica.	20%
Demuestra conocimientos básicos de la carrera y su capacidad de aprender.	50%

Niveles de desempeño:

Desempeño	Nivel de desempeño	Indicadores de Alcance	Valoración numérica
Competencia Alcanzada	Excelente	<p>Cumple al menos 5 de los siguientes indicadores</p> <p>a) Se adapta a situaciones y contextos complejos. Puede trabajar en equipo, reflejar sus conocimientos en la interpretación de la realidad. Inferir comportamientos o consecuencias de los fenómenos o problemas en estudio. Incluir más variables en dichos casos de estudio.</p> <p>b) Hace aportaciones a las actividades académicas desarrolladas. Pregunta integrando conocimientos de otras asignaturas o de casos anteriores de la misma asignatura. Presenta otros puntos de vista que complementan al presentado en la clase. Presenta fuentes de información adicionales (Internet, documentales), usa más bibliografía, consulta fuentes en un segundo idioma, etc.</p> <p>c) Propone y/o explica soluciones o procedimientos no vistos en clase (creatividad). Ante problemas o casos de estudio propone perspectivas diferentes, para abordarlos y sustentarlos correctamente. Aplica procedimientos aprendidos en otra asignatura o contexto para el problema que se está resolviendo. d) Introduce recursos y experiencias que promueven un pensamiento crítico; (por ejemplo el uso de las tecnologías de la información estableciendo previamente un criterio). Ante temas de una asignatura, introduce cuestionamientos de tipo ético, ecológico, histórico, político, económico, etc.; que deben tomarse en cuenta para comprender mejor, o a futuro dicho tema. Se apoya en foros, autores, bibliografía, documentales, etc. para sustentar su punto de vista.</p> <p>e) Incorpora conocimientos y actividades interdisciplinarias en su aprendizaje. En el desarrollo de los temas de la asignatura, incorpora conocimientos y actividades desarrollados en otras asignaturas para lograr la competencia.</p> <p>f) Realiza su trabajo de manera autónoma y autorregulada. Es capaz de</p>	95-100

		organizar su tiempo y trabajar sin necesidad de una supervisión estrecha y/o coercitiva. Aprovecha la planeación de la asignatura presentada por el (la) profesor(a) (instrumentación didáctica) para presentar propuestas de mejora de la temática vista durante el curso. Realiza actividades de investigación para participar activamente durante el curso.	
	Notable	Cumple 4 de los indicadores definidos en desempeño excelente	85-94
	Bueno	Cumple 3 de los indicadores definidos en desempeño excelente	75-84
	Suficiente	Cumple 2 de los indicadores definidos en desempeño excelente	70-74
Competencia No Alcanzada	Insuficiente	No se cumple con el 100% de evidencias conceptuales, procedimentales y actitudinales de los indicadores definidos en desempeño excelente.	N. A.

5. Matriz de Evaluación:

Evidencia de Aprendizaje	%	Indicador de Alcance					Evaluación formativa de la competencia
		A	B	C	D	N	
Preguntas de análisis (lista de cotejo)	30 %	25-30	19-24	12-18	6-11	0-5	Demuestra la búsqueda en diversas fuentes de información, utiliza correctamente las citas bibliográficas, la información presenta una redacción satisfactoria sobre el tema que se desarrolló, el documento cuenta con los elementos mínimos que un trabajo de investigación requiere. Y presenta conocimientos básicos de la carrera.
Caso práctico (Lista de cotejo)	20%	19-20	17-18.8	15-16.8	14-14.8	0-13.8	Demuestra conocimiento y dominio de las características que distingue un plan de negocios y un proyecto de inversión, presenta un trabajo bien estructurado sin faltas de ortografía
Examen (Cuestionario)	50 %	47.5-50	42.5-47	37.5-42	35-37	0-34.5	Demuestra conocimientos básicos de la carrera y su capacidad de aprender.
Total	100%	98-100	85-94	75-84	70-74	0-69	

Nota: Este apartado número 4 de la instrumentación didáctica para la formación y desarrollo de competencias profesionales se repite, de acuerdo al número de competencias específicas de los temas de asignatura.

4. Análisis por competencias específicas

Competencia No.	2	Descripción	Desarrolla los objetivos y estrategias para el logro de resultados. Integra y coordina los diferentes procesos que integran el plan de negocio Incorpora las fuentes de financiamiento y apoyo más convenientes por el tipo de proyecto.
-----------------	---	-------------	--

Temas y subtemas para desarrollar la competencia específica	Actividades de aprendizaje	Actividades de enseñanza	Desarrollo de competencias genéricas	Horas teórico-práctica
<p>Elaboración Y Desarrollo del plan de negocios</p> <p>2.1.- Descripción de la empresa.</p> <p>2.1.1.- Descripción general del negocio (producto y/o servicio)</p> <p>2.1.2.- Misión</p> <p>2.1.3.- Visión</p> <p>2.1.4.- Objetivos Generales de la Empresa.</p> <p>2.1.5.- Factores claves de éxito.</p> <p>2.1.6.- Análisis Foda.</p> <p>2.2.- Mercadotecnia e imagen.</p> <p>2.2.1 Investigación de Mercados</p> <p>2.2.1.1. Fuentes secundarias de información (industria, competencia, sector de mercado INEGI, Secretaría de Economía).</p>	<p>Los estudiantes participan en las clases con los temas Generalidades de la empresa, Mercado y producto, Operaciones, Recursos Humanos, Contabilidad y finanzas, aspectos legales.</p> <p>Integrados en equipos los estudiantes elaboran un plan de negocios que deberán incluir las secciones Generalidades de la empresa, Mercado y producto Operaciones Recursos humanos Contabilidad y finanzas Aspectos legales y resumen ejecutivo, dichos avancen se evaluarán.</p>	<p>El facilitador mediante la técnica plantea los temas Generalidades de la empresa, Mercado y producto, Operaciones, Recursos Humanos, Contabilidad y finanzas, aspectos legales.</p> <p>El facilitador indica a los estudiantes que elaboren el plan de negocios, todos los avances del plan de negocios para su evaluación.</p> <p>Las secciones a evaluar son:</p> <p>Generalidades de la empresa, Mercado y producto Operaciones Recursos humanos Contabilidad y finanzas Aspectos legales y resumen ejecutivo.</p>	<p>Capacidad de organizar y planificar.</p> <p>Trabajo en equipo.</p> <p>Capacidad de aplicar los conocimientos en la práctica.</p> <p>Capacidad de generar nuevas ideas (creatividad).</p> <p>Capacidad de aprender</p>	<p>37 (Total de horas)</p> <p>7 - 30</p>

<p>2.2.1.2 Fuentes primarias de información (entrevistas con expertos, sesiones de grupo, gráficas y análisis)</p> <p>2.2.2 Análisis de Mercado</p> <p>2.2.2.1 Mercado Potencial</p> <p>2.2.2.2 Mercado Meta</p> <p>2.2.3 Competencia</p> <p>2.2.3.1. Directa</p> <p>2.2.3.2 Indirecta</p> <p>2.2.4 Producto o Servicio</p> <p>2.2.4.1 Descripción de las características tangibles (color, empaque, tamaño , nombre y justificación)</p> <p>2.2.4.2 Características Intangibles (uso, necesidades que cubre, durabilidad, garantías, soporte técnico)</p> <p>2.2.4.3 Aspectos Innovadores del producto/servicio.</p> <p>2.2.3 Precio</p> <p>2.2.3.1. Políticas de Precio</p> <p>2.2.3.2 estrategias de Introducción al mercado.</p> <p>2.2.4 Publicidad y Promoción</p> <p>2.2.4.1 Plan de Promoción justificado (Medios, frecuencia, duración, costo)</p> <p>2.2.5 Comercialización (canales de distribución y punto de venta)</p> <p>2.2.6 Resumen de estrategias de</p>		<p>Al final hace una reflexión de las expectativas cumplidas.</p> <p>El facilitador durante este proceso retroalimentará a los estudiantes en el desarrollo de los temas.</p>		
---	--	---	--	--

<p>mercadotecnia. 2.2.7 Proyecciones de ventas por 3 años (mensual para el primer año y anual para los años 2 y 3). 2.2.8 Imagen de la Empresa 2.2.8.1. Definición del nombre (Justificar) 2.2.8.2 Logotipo (Justificar) 2.2.8.3 Slogan (Justificar) 2.3.-Producción/operación de la empresa. 2.3.1 Definición del producto/servicio. 2.3.2 Localización de la Empresa 2.3.3 Materia Prima y Proveedores (Requerimientos y cantidades de materia prima y nombre, precios y ubicación de los proveedores) 2.3.4 Proceso de Fabricación y/o presentación del servicio (diagrama de flujo de proceso y descripción). 2.3.5. Maquinaria y/o Herramientas de trabajo 2.3.5.1. Nombre, costo y capacidad de producción. 2.3.5.2 Establecimiento de requerimientos de personal 2.3.6 Control de Calidad</p>				
--	--	--	--	--

<p>(del proceso, materia prima, maquinas, personas y al producto terminado, normas y políticas de calidad, procedimientos, etc). 2.3.7 Infraestructura Tecnológica (Software, hardware, origen de la tecnología, licencias, patentes, etc.) 2.3.8 Identificación de los costos de Producción/operación. 2.3.9 Punto de Equilibrio 2.4.- Administración de recursos humanos. 2.4.1 Equipo de líderes del proyecto (curriculums). 2.4.2 Definición de Funciones y Responsabilidades (descripción de puestos) 2.4.3 Organigrama 2.4.3.1. Tabla de personal (costos del personal a corto, mediano y largo plazo). 2.5.- Contabilidad y finanzas. 2.5.1 Balance Inicial (inversión Inicial y fuentes de financiamiento inicial) 2.5.2 Estados Financieros 2.5.2.1 Flujos de efectivo por tres años (año 1 mensualmente y año 2 y 3 anualmente) 2.5.2.2 Estado de Resultados</p>				
--	--	--	--	--

<p>anual (año1 mensualmente y año 2 y 3 anualmente). 2.5.2.3 Balance general anual (al final de cada año, por 3 años) 2.5.2 indicadores Financieros 2.5.2.1 Liquidez/prueba del Acido 2.5.2.2 Periodo de recuperación de Inversión. 2.5.2.3 Rentabilidad sobre la Inversión 2.5.2.4 Rentabilidad sobre el capital contable. 2.6.- Aspectos legales. 2.6.1 Forma legal 2.6.2 Participación de capital de los socios (% de derecho sobre utilidades) 2.6.3 Tramites o permisos adicionales requeridos para iniciar actividades 2.7 Tramites de protección ante el Instituto Mexicano de la Propiedad Industrial (IMPI) 2.8.- Resumen Ejecutivo</p>				
---	--	--	--	--

Indicadores de Alcance	Valor de Indicador
<p>Manifiesta Capacidad de organizar y planificar. Muestra Trabajo en equipo Demuestra conocimientos básicos de la carrera y su capacidad de aprender</p>	100%

Niveles de desempeño:

Desempeño	Nivel de desempeño	Indicadores de Alcance	Valoración numérica
-----------	--------------------	------------------------	---------------------

Competencia Alcanzada	Excelente	<p>Cumple al menos 5 de los siguientes indicadores</p> <p>a) Se adapta a situaciones y contextos complejos. Puede trabajar en equipo, reflejar sus conocimientos en la interpretación de la realidad. Inferir comportamientos o consecuencias de los fenómenos o problemas en estudio. Incluir más variables en dichos casos de estudio.</p> <p>b) Hace aportaciones a las actividades académicas desarrolladas. Pregunta integrando conocimientos de otras asignaturas o de casos anteriores de la misma asignatura. Presenta otros puntos de vista que complementan al presentado en la clase. Presenta fuentes de información adicionales (Internet, documentales), usa más bibliografía, consulta fuentes en un segundo idioma, etc.</p> <p>c) Propone y/o explica soluciones o procedimientos no vistos en clase (creatividad). Ante problemas o casos de estudio propone perspectivas diferentes, para abordarlos y sustentarlos correctamente. Aplica procedimientos aprendidos en otra asignatura o contexto para el problema que se está resolviendo. d) Introduce recursos y experiencias que promueven un pensamiento crítico; (por ejemplo el uso de las tecnologías de la información estableciendo previamente un criterio). Ante temas de una asignatura, introduce cuestionamientos de tipo ético, ecológico, histórico, político, económico, etc.; que deben tomarse en cuenta para comprender mejor, o a futuro dicho tema. Se apoya en foros, autores, bibliografía, documentales, etc. para sustentar su punto de vista.</p> <p>e) Incorpora conocimientos y actividades interdisciplinarias en su aprendizaje. En el desarrollo de los temas de la asignatura, incorpora conocimientos y actividades desarrollados en otras asignaturas para lograr la competencia.</p> <p>f) Realiza su trabajo de manera autónoma y autorregulada. Es capaz de organizar su tiempo y trabajar sin necesidad de una supervisión estrecha y/o coercitiva. Aprovecha la planeación de la asignatura presentada por el (la) profesor(a) (instrumentación didáctica) para presentar propuestas de mejora de la temática vista durante el curso. Realiza actividades de investigación para participar activamente durante el curso.</p>	95-100
	Notable	Cumple 4 de los indicadores definidos en desempeño excelente	85-94
	Bueno	Cumple 3 de los indicadores definidos en desempeño excelente	75-84
	Suficiente	Cumple 2 de los indicadores definidos en desempeño excelente	70-74
Competencia No Alcanzada	Insuficiente	No se cumple con el 100% de evidencias conceptuales, procedimentales y actitudinales de los indicadores definidos en desempeño excelente.	N. A.

Matriz de Evaluación:-

Evidencia de Aprendizaje	%	Indicador de Alcance					Evaluación formativa de la competencia
		A	B	C	D	N	
Reporte de Plan de negocios	100%	98-100	85-94	75-84	70-74	0-69	Muestra habilidad para Trabajo en equipo. Refleja Compromiso ético. Manifiesta la Capacidad de aplicar los conocimientos en la práctica.
Total	100%	98-100	85-94	75-84	70-74	0-69	

Nota: Este apartado número 4 de la instrumentación didáctica para la formación y desarrollo de competencias profesionales se repite, de acuerdo al número de competencias específicas de los temas de asignatura.

4. Análisis por competencias específicas

Competencia No. 3 Descripción Demuestra la viabilidad del plan de negocios a través de la incubación preferentemente.

Temas y subtemas para desarrollar la competencia específica	Actividades de aprendizaje	Actividades de enseñanza	Desarrollo de competencias genéricas	Horas teórico-práctica
Evaluación y Gestión del Plan de Negocios. 3.1.- Fuentes de financiamiento y otros apoyos. 3.2.- Modelos de incubación de empresas en México. 3.3 Presentación del documento 3.4 Validación del Plan de Negocios	El estudiante participa en las clases de los temas expuestos por el facilitador relativos a la evaluación y gestión del plan de negocios. Los estudiantes realizan la presentación del plan de negocios en diapositivas, mismo que se comentan en el salón de clases. Los estudiantes integran el plan de negocios integrado en secciones.	El facilitador usando la técnica expositiva explica la evaluación y gestión del plan de negocios. El facilitador solicita a los estudiantes realicen la presentación del plan de negocios en diapositivas, El facilitador solicita a los estudiantes el plan de negocios integrado con todas las secciones. Al final el facilitador hace una reflexión de las expectativas cumplidas.	Conocimientos generales básicos. Compromiso ético. Capacidad de organizar y planificar. Capacidad de aprender Capacidad de aplicar los	18 (Total de horas) 4 -14

		El facilitador durante este proceso retroalimentará a los estudiantes.	<p>conocimientos en la práctica.</p> <p>Capacidad de generar nuevas ideas (creatividad). Trabajo en equipo</p>	
--	--	--	--	--

Indicadores de Alcance	Valor de Indicador
Demuestra conocimientos generales básicos. Compromiso ético.	30%
Manifiesta Capacidad de organizar y planificar. Muestra Trabajo en equipo. Refleja Capacidad de aplicar los conocimientos en la práctica. Capacidad de generar nuevas ideas (creatividad).	70%

Niveles de desempeño:

Desempeño	Nivel de desempeño	Indicadores de Alcance	Valoración numérica
Competencia Alcanzada	Excelente	<p>Cumple al menos 5 de los siguientes indicadores</p> <p>a) Se adapta a situaciones y contextos complejos. Puede trabajar en equipo, reflejar sus conocimientos en la interpretación de la realidad. Inferir comportamientos o consecuencias de los fenómenos o problemas en estudio. Incluir más variables en dichos casos de estudio.</p> <p>b) Hace aportaciones a las actividades académicas desarrolladas. Pregunta integrando conocimientos de otras asignaturas o de casos anteriores de la misma asignatura. Presenta otros puntos de vista que complementan al presentado en la clase. Presenta fuentes de información adicionales (Internet, documentales), usa más bibliografía, consulta fuentes en un segundo idioma, etc.</p> <p>c) Propone y/o explica soluciones o procedimientos no vistos en clase (creatividad). Ante problemas o casos de estudio propone perspectivas diferentes, para abordarlos y sustentarlos correctamente. Aplica procedimientos aprendidos en otra asignatura o contexto para el problema que se está resolviendo. d) Introduce recursos y experiencias que promueven un pensamiento crítico; (por ejemplo el uso</p>	95-100

		de las tecnologías de la información estableciendo previamente un criterio). Ante temas de una asignatura, introduce cuestionamientos de tipo ético, ecológico, histórico, político, económico, etc.; que deben tomarse en cuenta para comprender mejor, o a futuro dicho tema. Se apoya en foros, autores, bibliografía, documentales, etc. para sustentar su punto de vista. e) Incorpora conocimientos y actividades interdisciplinarias en su aprendizaje. En el desarrollo de los temas de la asignatura, incorpora conocimientos y actividades desarrollados en otras asignaturas para lograr la competencia. f) Realiza su trabajo de manera autónoma y autorregulada. Es capaz de organizar su tiempo y trabajar sin necesidad de una supervisión estrecha y/o coercitiva. Aprovecha la planeación de la asignatura presentada por el (la) profesor(a) (instrumentación didáctica) para presentar propuestas de mejora de la temática vista durante el curso. Realiza actividades de investigación para participar activamente durante el curso.	
	Notable	Cumple 4 de los indicadores definidos en desempeño excelente	85-94
	Bueno	Cumple 3 de los indicadores definidos en desempeño excelente	75-84
	Suficiente	Cumple 2 de los indicadores definidos en desempeño excelente	70-74
Competencia No Alcanzada	Insuficiente	No se cumple con el 100% de evidencias conceptuales, procedimentales y actitudinales de los indicadores definidos en desempeño excelente.	N. A.

Matriz de Evaluación:

Evidencia de Aprendizaje	%	Indicador de Alcance					Evaluación formativa de la competencia
		A	B	C	D	N	
Diapositivas del plan de Negocios	30	28.5-30	25.5-28.2	22.5-25.2	21-22.2	0-20.70	Demuestra conocimientos generales básicos. Compromiso ético.
Plan de Negocios integrado.	70	68.80-70	59.5-68.80	52.5-58.8	49-51.8	0-48.3	Manifiesta Capacidad de organizar y planificar. Muestra Trabajo en equipo. Refleja Capacidad de aplicar los conocimientos en la práctica. Capacidad de generar nuevas ideas (creatividad).
Total	100%	98-100	85-94	75-84	70-74	0-69	

Nota: este apartado número 4 de la instrumentación didáctica para la formación y desarrollo de competencias profesionales se repite, de acuerdo al número de competencias específicas de los temas de asignatura.

5. Fuentes de Información y Apoyos Didácticos

Greg Balanko- Dickson. Cómo preparar un plan de negocios exitoso. Mc Graw Hill. 2008 My pequeña empresa Crece. Guía para el desarrollo de la micro y pequeña empresa	Laptop Cañón. USB Bocinas Internet
---	--

5. Calendarización de evaluación en semanas.

Semana	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16
TP	ED			EF1								EF2				EF3 ES
TR																
SD					SD				SD				SD			SD

TP: Tiempo Planeado

ED: Evaluación diagnóstica

TR: Tiempo Real

EFn: Evaluación formativa (Competencia específica n)

SD: Seguimiento departamental

ES: Evaluación sumativa

Fecha de elaboración 19 de agosto de 2024

MCA.PATRICIA ELIZABETH DAVID MIROS

Nombre y firma del (de la) profesor(a)

L.A.E. RENATA RAMOS MORENO

Nombre y firma del (de la) jefe (a) de Departamento Académico