



INSTITUTO POLITÉCNICO NACIONAL
SECRETARIA ACADÉMICA
DIRECCIÓN DE EDUCACION MEDIA SUPERIOR
CENTRO DE ESTUDIOS CIENTÍFICOS Y TECNOLÓGICOS No. 13
"RICARDO FLORES MAGÓN"

GUÍA

de estudio para
presentar ETS de la
UNIDAD DE APRENDIZAJE

PLAN DE NEGOCIOS

Semestre 2026-2

TURNO VESPERTINO

Integrantes de la academia: **ROBERTO LECHUGA MORENO**
FERNANDO MARTÍNEZ SÁNCHEZ

Fecha de Elaboración Marzo 2026



FORMATO DE LA GUÍA DE ESTUDIO

Área:	Nombre de la Unidad de Aprendizaje:	Nivel/semestre:
TECNOLÓGICA	PLAN DE NEGOCIOS	SEXTO SEMESTRE

Instrucciones generales de la guía

- La evaluación a título de suficiencia de la unidad de aprendizaje Plan de Negocios consta de un examen escrito con valor de 50 puntos y la presentación de un Plan de Negocios individual con valor de 50 puntos.
- El examen escrito abordará los temas especificados en el Programa de Estudios autorizado en 2021.
- El Plan de Negocios individual debe sujetarse al contenido temático descrito en el apartado correspondiente, así como considerar las especificaciones técnicas mencionadas al final.
 - La entrega del Plan de Negocios individual será en formato digital en la plataforma Classroom con el siguiente código: **2zhnxv7i** un día antes de la fecha de aplicación autorizada.
- El procedimiento para la revisión del ETS se realizará de acuerdo a lo establecido en la normatividad politécnica por lo que la fecha y hora será durante el cuarto día después de la aplicación del ETS en el área Tecnológica (edificio de Gobierno segundo piso).

Presentación

La Unidad de Aprendizaje de Plan de Negocios corresponde al área de formación profesional, se imparte en el sexto semestre de la carrera técnica de Administración y proporciona los elementos necesarios para el desarrollo de competencias asociadas a un negocio, para lo cual presentará un Plan de Negocios de autoría individual donde se demuestre la *viabilidad* comercial y financiera de un producto, cuyo fundamento corresponda a un problema identificado.

Objetivos

1. Describir el plan de negocios en cuanto a su estructura temática, resaltando el producto a comercializar.
2. Aplicar una investigación de mercados para identificar las opiniones del segmento seleccionado.
3. Presentar un plan de negocios para la valorización de su viabilidad y factibilidad.



Justificación

El Plan de negocios se estructura con diversas aportaciones de las unidades de aprendizaje del área de formación profesional, proporcionando a las y los estudiantes los conocimientos conceptuales, procedimentales y actitudinales para lograr diseñar un Plan de Negocios. Además, sirve de base para continuar estudios de nivel superior y de forma indirecta desarrolla competencias profesionales para que el estudiante pueda insertarse de manera pertinente en el ámbito laboral.



Contenido temático de acuerdo al Programa de Estudios autorizado

UNIDAD 1 IMPORTANCIA DEL PLAN DE NEGOCIOS

1. Características e importancia del plan de negocios para atender las necesidades del mercado y aprovechar las oportunidades del entorno
 - Concepto de plan de negocios
 - Tipos de plan de negocio
 - Importancia del plan de negocios
 - Tipos de innovación y características
2. Características del contexto del emprendimiento socialmente responsable y sustentable
 - Concepto del emprendimiento
 - Perfil del emprendedor
 - Beneficios y riesgos del emprendimiento
3. Alcance y viabilidad comercial de la propuesta de producto o servicio para satisfacer las necesidades y expectativas del mercado
 - Idea de negocio
 - Producto o servicio
 - Filosofía y estructura organizacional
 - Modelo de negocio CANVAS
 - Análisis FODA

UNIDAD 2 INVESTIGACIÓN Y ESTRATEGIAS DE MERCADOS DEL PLAN DE NEGOCIOS

1. Métodos de investigación de mercados
 - Investigación de segmentación de mercado
 - Segmentación de mercados digitales
 - Variables de segmentación de mercados digitales
 - Instrumentos para la investigación de mercado
 - Comportamiento del consumidor
 - Análisis de la oferta y la demanda del producto o servicio
 - Comportamiento de la competencia
2. Estrategias mercadológicas
 - Estrategias para influir en las decisiones de compra
 - Estrategias de marketing en línea
 - Estrategias de branding en línea
 - Estrategias de lanzamiento en línea



UNIDAD 3 PLAN DE NEGOCIOS

1. Estructura del Plan de Negocios
2. Nociones preliminares
3. Perfiles y riesgos
4. Modelo CANVAS



ESTRUCTURA TEMÁTICA DEL PLAN DE NEGOCIOS

Carátula de titulación

Documento de aprobación

Carta de presentación

Portada del Plan de Negocios

- Título ("Plan de Negocios de...")
- Nombre de la empresa
- Logotipo
- Eslogan
- Nombre del estudiante
- Lugar y fecha

Índice

Resumen Ejecutivo

Capítulo 1.- Descripción del negocio

- Misión
- Visión
- Valores
- Objetivos
- Razón social
- Logotipo de la empresa
- Ubicación
- Organigrama estructural
- Análisis FODA
- Modelo de negocio
- Lienzo CANVAS

Capítulo 2.- Análisis de mercado

- Factores considerados para la localización de la empresa en la selección del municipio
- Segmentación de mercado y perfil del consumidor potencial
- Reporte de investigación de mercados en línea
- Proveedores
- Competencia directa e indirecta (municipal, regional, estatal)
- Ventajas competitivas
- Características del mercado internacional a exportar

Capítulo 3.- Presupuesto de ventas y presupuesto de producción

- Presupuesto de ventas
- Presupuesto de producción



Capítulo 4.- Plan de producción

- Descripción del producto
- Costos de producción y precio del producto
- Punto de equilibrio
- Diagrama de flujo del proceso de producción
- Distribución de espacios físicos
- Canal de distribución y logística en el mercado local
- Logística de exportación (INCOTERMS)

Capítulo 5.- Plan de marketing digital

- Estrategias de marketing digital
- Campaña digital en el mercado nacional y en el mercado a exportar (publicidad y promoción)

Capítulo 6. - Plan financiero

- Estados Financieros y porcentajes integrales
- Razones financieras
- Método de control financiero
- Fuente de financiamiento y monto solicitado

Conclusiones

Anexos

- Gestión Estratégica de 12 procesos del Sistema de Gestión de Calidad de una empresa ficticia (Plan de Negocios)
- Reglamento Interior de Trabajo de Seguridad e Higiene

Referencias

- Bibliográficas
- Electrónicas

INSTRUCCIONES TÉCNICAS

- ✓ El Plan de Negocio deberá describir cada uno de los capítulos y rubros antes mencionados.
- ✓ Presentación en documento Word tamaño carta, fuente Arial 14 puntos para títulos y 12 puntos para texto, interlineado sencillo.
- ✓ Entrega del Plan de Negocio en versión digital.



Evaluación

La presente guía especifica los temas que se evaluarán en el examen escrito cuyo valor es de 50 puntos y la entrega del Plan de Negocios individual también tiene un valor de 50 puntos.

Materiales para la elaboración de la guía

- Apuntes compartidos en MS Teams o Classroom

Así como:

- Referencias documentales
- Referencias electrónicas

Actividades de estudio

Estudiar los temas contenidos en esta guía, repasar apuntes y reforzar conocimientos con la bibliografía básica que se proporciona.

Para ello se recomienda:

- Planeación del estudio: el subrayado, el resumen, la elaboración de esquemas, el repaso, la toma de apuntes o la realización de trabajos escolares.
- Previsualizar: él y la estudiante observa el tema a aprender, revisa los títulos principales puntos.
- Preguntar: se formula las preguntas a responder, una vez que ha estudiado el tema.
- Leer: se revisa material de referencia relacionado con el tema y se selecciona la información que mejor se relaciona con las preguntas.
- Resumir: él y la estudiante resume el tema, utiliza su propia metodología para resumir la información en el proceso: toma notas, elabora diagramas, o incluso grabaciones de voz.
- Cuadros sinópticos y mapas conceptuales: derivados de la investigación bibliográfica que se les está proporcionando, con base a los temas del programa.
- Evaluación: él y la estudiante responde las preguntas creadas en la etapa de cuestionamiento, con el mayor detalle posible; evita agregar preguntas que puedan distraerle o le lleven a cambiar de tema.



Información Adicional

- La presente guía de estudios aplicará para las y los estudiantes del turno vespertino.
- La y el estudiante es responsable de prepararse apoyándose con la presente guía, los apuntes en clase y con la bibliografía básica presentada, para que desarrolle las unidades que nos marca el programa de estudios.
- El ETS abarca las tres unidades que señala el programa de estudios.



Bibliografía básica y de apoyo (complementaria):

REFERENCIAS DOCUMENTALES	REFERENCIAS ELECTRÓNICAS
Hernández Sampieri, Roberto (2018). Metodología de la Investigación las rutas cuantitativa, cualitativa y mixta. Editorial Mc. Graw Hill	Telebachillerato Comunitario (2016). Metodología de la Investigación. SEP. Metodologia-de-la-investigacion.pdf (sep.gob.mx)
Baena Paz, Guillermina (2017). Metodología de la Investigación serie integral por competencias. Editorial Patria	



<p>Galindo Cota, Ramsés A. (reimp. 2019). Mercadotecnia. Editorial Trillas.</p>	<p>Bitbrain (2018). Retos y desafíos de la investigación de mercados. Bitbrain Technologies. Retos y desafíos de la investigación de mercados Bitbrain</p>
<p>Benassini, Marcela (2020). Introducción A la Investigación de Mercados. Editorial Mc. Graw Hill</p>	
<p>Stutely, Richard (reimp. 2019). Cap. 7 "Acerca de estos números", Cap. 8 "Obtener la utilidad bruta", Cap. 9 "Fundar el negocio" y Cap. 11 "Manejar riesgos" en Cómo elaborar un Plan de Negocios una estrategia para la planeación inteligente de ejecutivos y hombres de negocios (primera edición, pp. 43-56 y 267-296). Editorial Trillas.</p>	<p>Rendón, Diego (2021). Ventajas y desventajas de las fuentes de financiamiento. Cayso Asesores. Ventajas y desventajas de las fuentes de financiamiento en México (cayso.com.mx)</p>



	<p>Jiménez, Emilio (2019). Fuentes de financiación empresarial, tipología y orígenes. EALDE Business School. (1) Fuentes de financiación empresarial, tipología y orígenes - YouTube</p>
<p>Balanko Dickson, Greg (2008). Cómo preparar un Plan de Negocios Exitoso. Editorial. Mc. Graw Hill.</p>	<p>UPDECE, Unidad Politécnica para el Desarrollo y la Competitividad Empresarial (2006). Guía para Elaborar un Plan de Negocios. IPN. r97448.PDF (tecnm.mx)</p>
<p>Stutely, Richard (reimp. 2019). Cap. 2 “Una presentación ganadora” y Cap. 12 “Obtener la aprobación” en Cómo elaborar un Plan de Negocios una estrategia para la planeación inteligente de ejecutivos y hombres de negocios (primera edición, pp. 43-56 y 267-296). Editorial Trillas.</p>	<p>ITEMS, Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Monterrey (2020/2021). Metodología para generar un Plan de Negocios. ITESM. 1 Metodología PARA UN PLAN DE Negocios Itesm - Metodología para generar un Plan de Negocios - Studocu</p>