



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 2024/1
TURNO MATUTINO

Presidente de la academia: Prof. Nora Berenice Rojas Coss



FORMATO DE LA GUÍA DE ESTUDIO

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

Instrucciones generales de la guía:

Esta Guía de Estudio consta de dos apartados:

- Aspectos básicos de las unidades didácticas del programa de estudios: Métodos de investigación; investigación de mercado; administración financiera; y, plan de negocio.
- Aspectos prácticos: elaboración de una Plan de Negocios para valorar su viabilidad y factibilidad

Presentación:

La competencia general de la unidad de aprendizaje Plan de Negocios consiste en desarrollar un proyecto de inversión a través de la metodología de investigación y un plan de negocios para la creación o expansión de una empresa. Esto supone que la alumna o el alumno sustentante manejen diversos conocimientos teóricos y prácticos para presentar un plan de negocio.

Objetivos

En concordancia con la competencia general antes mencionada, la alumna o el alumno sustentante deberá investigar y responder correctamente esta Guía a efecto de complementar la calificación obtenida en el examen a título de suficiencia, así como elaborar una propuesta personal de Plan de Negocios.

Justificación:

El diseño y presentación de un plan de negocio para crear o expandir una empresa, permitirá aplicar los conocimientos adquiridos y confrontarlos ante una realidad específica del mercado donde se desea incursionar comercialmente, para lo cual las acciones de planeación, organización, dirección y control de los recursos de una empresa deberán responder a las expectativas de los inversionistas.



Estructura y contenido

Aspectos básicos:

Unidad didáctica 1 Métodos de investigación

- Metodología de la investigación
- Métodos de investigación
- Técnicas de investigación

Unidad didáctica 2 Investigación de mercado

- Metodología de un estudio de mercado
- Estudio de mercado

Unidad didáctica 3 Administración financiera

- Administración financiera
- Funciones de la administración financiera
- Fuentes de financiamiento

Unidad didáctica 4 Plan de negocio

- Plan de negocios
- Informe ejecutivo

Aspectos prácticos:

Elaboración de un Plan de Negocios para valorar su viabilidad y factibilidad.

Evaluación:

El valor de la Guía es de hasta 30 puntos (aspectos básicos hasta 10 puntos, aspectos prácticos hasta 20 puntos). Entrega tres días antes del examen, según tu turno al siguiente correo:

Turno matutino: noracoss_nme@yahoo.com.mx

Materiales para la elaboración de la guía:

- Guión de contenido del plan de negocio.
- Apuntes de clase
- Fuentes bibliográficas y hemerográficas
- Fuentes electrónicas



Actividades de estudio:

- Consulta de materiales para la elaboración de la guía y responder los reactivos de los aspectos básicos
- Analizar una problemática específica y presentar una propuesta de plan de negocio viable y factible a partir del guión de contenido del plan de negocio.

Información Adicional:

Se sugiere la identificación y comprensión de una problemática por parte de la alumna o alumno sustentante, lo cual justifica el plan de negocio. Asimismo, la identificación de "copy-paste" en esta guía invalidará la revisión y calificación de la misma.

Bibliografía Básica:

- García Dihigo, Joaquín (2016). Metodología de la investigación para administradores. Ediciones De La U.
- Kotler, Philip (2017). Fundamentos de marketing. Editorial Pearson.
- Marqués Asensio, Felicidad (2015). Técnicas de investigación de mercados. Alfaomega Grupo Editor.
- Prieto Sierra, Carlos (2017). Emprendimiento. Conceptos y plan de negocios. Editorial Pearson Educación.



GUÍA DE ESTUDIO DE LA UNIDAD DE APRENDIZAJE PLAN DE NEGOCIOS

Aspectos básicos

En este apartado, se presentan los principales aspectos que debes recordar para diseñar un plan de negocios por lo que deberás describir con tus propias palabras los términos, definiciones, conceptos y principios que han sido abordados en diversas unidades de aprendizaje.

Unidad didáctica 1 Métodos de investigación

1. ¿Qué entiendes por metodología?

La metodología es el estudio de los métodos de investigación, los cuales pueden ser de carácter lógico cuando se basan en la utilización del pensamiento en sus funciones de deducción, análisis y síntesis; o bien de carácter empírico cuando se aproximan al conocimiento del objeto mediante su conocimiento directo y el uso de la experiencia.

2. Menciona al menos tres tipos de métodos de investigación

Método inductivo: es un proceso en el que, a partir del estudio de casos particulares, se obtienen conclusiones o leyes generales que explican o relacionan los fenómenos estudiados (de lo particular a lo general).

Método deductivo: consiste en obtener conclusiones particulares a partir de una proposición general (de lo general a lo particular).

Método analítico: se distinguen los elementos de un fenómeno y se procede a revisar ordenadamente cada uno de ellos por separado. Consiste en la extracción de las partes de un todo con el objeto de estudiarlas y examinarlas por separado para ver las relaciones entre las mismas.

Método sistémico: está dirigido a modelar el objeto mediante la determinación de sus componentes, así como las relaciones entre ellos. Esas relaciones determinan la estructura del objetivo y su dinámica.

3. ¿Qué es una técnica?

Es el conjunto de instrumentos y medios a través de los cuales se efectúa el método, es decir, la habilidad para hacer las cosas.



4. ¿Cuál es el propósito de cualquier tipo de investigación?

Intentar descubrir y conocer alguna cosa, estudiando y examinando cualquier indicio que llame nuestra atención o aclarar un hecho

5. ¿En qué consisten los siguientes tipos de investigación: exploratoria, descriptiva, correlacional y explicativa?

Investigación exploratoria, se realiza cuando el objetivo consiste en examinar un tema poco estudiado, del cual se tienen dudas o no se ha abordado antes.

Investigación descriptiva, identifica las propiedades, las características y los perfiles de las personas, grupos, comunidades, procesos, objetos o cualquier otro fenómeno que se someta a un análisis. Es decir, evalúan o recolectan datos sobre diversos conceptos (variables), aspectos, dimensiones o componentes del fenómeno a investigar.

Investigación correlacional, asocia variables mediante un patrón predecible para un grupo o población. Esto es, tiene como propósito conocer la relación que exista entre dos o más conceptos, categorías o variables en un contexto particular.

Investigación explicativa, pretende establecer causas de los eventos, sucesos o fenómenos que se estudian. Su interés se centra en explicar por qué ocurre un fenómeno y en qué condiciones se manifiesta, o por qué se relacionan dos o más variables.

6. ¿Cuáles son los factores de los que depende el tipo de investigación que se debe aplicar?

De dos factores: el conocimiento actual del tema de investigación; y, la perspectiva que el investigador pretenda dar al estudio.

7. ¿Cuál es la utilidad de los enfoques cuantitativo y cualitativo en una investigación?

El enfoque cuantitativo se usa en la recolección de datos para probar hipótesis, con base en la medición numérica y el análisis estadístico, a efecto de establecer patrones de comportamiento y probar teorías. El enfoque cualitativo se utiliza en la recolección de datos sin medición numérica para descubrir o afinar preguntas de investigación en el proceso de interpretación.

8. ¿En qué consiste la metodología de la investigación?

Es el conjunto de procedimientos y técnicas que se aplican de manera ordenada y sistemática en la realización de un estudio.



9. ¿Cuáles son las fases de un proceso de investigación asociado a un plan de negocios?

Fase 1 Idea de negocio

Fase 2 Planteamiento del problema

Fase 3 Hipótesis y alcance del estudio

Fase 4 Recopilación de información

Fase 5 Elaboración de un plan de negocios

10. ¿Cuáles son las técnicas de investigación documental y de campo?

Las técnicas de investigación documental permiten la recopilación de información para enunciar teorías que sustentan el estudio de los fenómenos y procesos (libros, monografías, revistas, diarios y periódicos, tesis, fuentes secundarias de información). Incluye el uso de instrumentos definidos según la fuente documental a que hacen referencias tales como citas, fichas de trabajo, notas al pie de página, entre otros.

Las técnicas de investigación de campo son las que se realizan directamente en el medio donde se presenta el fenómeno de estudio. Entre las herramientas de apoyo se encuentran las siguientes: cuestionario, entrevista, encuesta, observación y la experimentación.

Unidad didáctica 2 Investigación de mercado

11. ¿Qué es la investigación de mercados?

Es la identificación, recopilación, análisis, difusión y uso sistemático y objetivo de la información con el propósito de mejorar la toma de decisiones relacionadas con la identificación y solución de problemas y oportunidades de marketing.

12. Menciona al menos cinco tipos de investigación de mercados

- Investigación del potencial del mercado
- Investigación de la participación de mercado
- Investigación de imagen
- Investigación de las características del mercado
- Investigación de análisis de ventas
- Investigación de pronósticos
- Investigación de tendencias comerciales



13. ¿Por qué es importante la investigación de mercados?

Porque ayuda a la toma de decisiones en cuanto al mercado (diferenciación de la competencia), a los consumidores (identificación de necesidades, deseos, gustos, actitudes, comportamientos), a modificar la mezcla mercadológica (producto, precio, plaza, promoción), entre otros.

14. Dibuja el ciclo vital de un producto y menciona las fases que lo integran.



15. Menciona las etapas de una investigación de mercados.

1. Definición del problema
2. Desarrollo del enfoque del problema
3. Formulación del diseño de investigación
4. Trabajo de campo o recopilación de datos
5. Preparación y análisis de datos
6. Elaboración y presentación del informe

Unidad didáctica 3 Administración financiera

16. ¿En qué consiste la administración financiera?

La administración financiera consiste en maximizar el patrimonio de los accionistas de una empresa a través de la correcta consecución, manejo y aplicación de los fondos que requiera la misma.



17. ¿Cuáles son las funciones de la administración financiera?

- Gestión de fondos, patrimonios y mercado de valores
- Mantener un sano equilibrio entre liquidez y rentabilidad
- Distribuir los fondos entre las diversas áreas de la empresa
- Fijar políticas sobre el manejo de los activos
- Analizar los estados financieros y velar por su puntualidad y confiabilidad
- Preparar presupuestos de efectivo
- Conocer la situación económica del país y las tendencias de la economía mundial
- Brindar asesoramiento financiero
- Coadyuvar en el Propósito de maximizar el patrimonio de las acciones
- Definir la estructura de capital

18. Menciona al menos tres fuentes de financiamiento para una PYME

1. Fondos gubernamentales
2. Capital semilla
3. Financiamiento bancario

Unidad didáctica 4 Plan de negocio

19. ¿Qué es un plan de negocio?

Conocido también como Business Plan o Plan Empresarial, un plan de negocios puede definirse como un mapa que describe la trayectoria de la empresa o el negocio que se desea emprender en tres tiempos:

- Pasado, a manera de introducción
- Presente, con las especificaciones de la situación de la empresa al momento
- Futuro, con las proyecciones de metas y objetivos

Esto significa que el plan de negocios permite determinar anticipadamente dónde se encuentra la empresa, a dónde quiere llegar y cuánto falta para llegar a la meta fijada



20. ¿Qué es un proyecto de inversión?

Es una propuesta de inversión documentada y analizada técnica y económicamente, destinada a una unidad productiva (PYME) que prevé la obtención organizada de bienes y servicios para satisfacer necesidades físicas y psicosociales de una comunidad en un tiempo y espacios definidos.

Aspectos prácticos

En este apartado, se presenta una tabla de contenido de un plan de negocio con el propósito de que diseñes una propuesta comercial a partir de la selección de un producto tangible o intangible o prototipo que responda a una problemática específica. En este sentido, harás uso de los conocimientos previamente adquiridos en diversas unidades de aprendizaje que conforman la carrera de Técnico en Administración.

Instrucciones generales: Elabora un plan de negocios para una empresa que oferta productos o servicios de acuerdo a la información que se indica. La propuesta que presentes deberá ser en formato WORD con párrafos justificados y será anexada al cuestionario “Aspectos básicos”.

Portada	Incluye el título, nombre completo, número de boleta, fecha.
Índice	Muestra el contenido total del informe (incluir número de hoja).
Resumen Ejecutivo	Describe la problemática, justificación, el producto y el monto requerido.
Capítulo I.- Información general de la empresa	Describe las características generales como la Misión, Visión, filosofía empresarial, objetivos (generales y específicos), razón social, logotipo, ubicación física, organigrama y análisis FODA.
Capítulo II.- Análisis de mercado	Describe tu producto y/o servicio y las características del envase, empaque y embalaje (si es un tangible), identifica la ventaja competitiva, el segmento del mercado al que se orienta tu producto, el canal de distribución, la competencia directa e indirecta, así como los resultados de la aplicación de un cuestionario para conocer lo que piensa las personas (target) de tu producto y sus intenciones de compra.
Capítulo III.- Plan de ventas	Indica cuánto esperas vender en el plazo de un año.
Capítulo IV.- Plan de marketing	Qué estrategias de promoción y publicidad vas a aplicar.
Capítulo V.- Análisis financiero	Selecciona la fuente de financiamiento que consideras adecuada, identificando el monto, plazo, tasa de interés y requisitos que solicitan.
Conclusiones	Explica los resultados de tu plan de negocio.
Referencias	Menciona tus fuentes de información (libros, revistas, direcciones electrónicas), etc.