



Programa de asignatura por competencias de educación superior

Sección I. Identificación del Curso

Tabla 1. Identificación de la Planificación del Curso.

Actualización:	Marzo 15, 2022				
Carrera:	Ingeniería en Tecnologías de Software	Asignatura:	Modelo de Negocios		
Academia:	Ciencias Sociales y Admivas Virtual /	Clave:	19SCEATS0501		
Módulo formativo:	Ciencias Económico Administrativas	Seriación:	19SCEATS0603 - Innovación y Habilidades Emprendedoras		
Tipo de curso:	Modalidad mixta	Prerrequisito:	- -		
Semestre:	Quinto	Créditos:	3.38	Horas semestre:	54 horas
Teoría:	0 horas	Práctica:	0 horas	Trabajo indpt.:	3 horas
				Total x semana:	3 horas

Sección II. Objetivos educacionales

Tabla 2. Objetivos educacionales

Objetivos educacionales		Criterios de desempeño	Indicadores
OE1	Solucionará problemas con sólidas bases científicas y fundamentos tecnológicos que le permitirán comprender, analizar, diseñar, organizar, producir, operar y dar soluciones prácticas a problemas relacionados con las áreas de Organización de Sistemas Computacionales e Ingeniería en Software para el sector productivo y social, promoviendo los principios de ética, responsabilidad y trabajo colaborativo.	El egresado implementará las diferentes etapas del ciclo de vida del software contemplando la protección de datos y prevención de desastres, salvaguardando con ética la seguridad de la información.	50 % Egresados trabajarán en cualquier proceso del desarrollo de software o áreas afines a los sistemas computacionales, promoviendo los principios de ética, responsabilidad y trabajo colaborativo.
OE2	Aportará soluciones innovadoras y sustentables en el área de la electrónica en el que establezca el análisis, diseño, implementación, selección de componentes de hardware de uso específico, el software asociado y su conectividad a través de redes de comunicación para el sector productivo y social.	El egresado implementará las diferentes técnicas de análisis y diseño de circuitos electrónicos que den una solución innovadora sustentable a problemas con el hardware.	20% Egresados trabajarán en cualquier proceso de creación y aplicación de hardware o áreas afines en el sector productivo y social.
OE3	Implementará soluciones innovadoras y sustentables con tecnologías de información que sean acordes a las necesidades, a las tecnologías disponibles y emergentes, para lograr un aprovechamiento óptimo de los recursos humanos y financieros en el sector productivo y social.	El egresado implementará las diferentes tecnologías emergentes en equipos multidisciplinarios que den una solución innovadora y sustentable a las necesidades que se presenten en el ámbito productivo y social.	20 % Egresados trabajarán en la aplicación de Tecnologías de la información o áreas afines en el sector productivo o social.



Atributos de egreso de plan de estudios		Criterios de desempeño	Componentes
AE5	Reconocer la importancia de implementar la ética en el desarrollo de productos de software.	Desarrollará la habilidad de comunicar eficientemente con diferentes audiencias de manera oral y escrita en el ámbito de los negocios.	1. 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 prevención. 1.5 Modelos actuales del Plan de Negocios. 1.6 La utilidad del plan de negocios en instancias que lo requieren. 2. ELABORACIÓN Y DESARROLLO DEL PLAN DE NEGOCIOS 2.1 Descripción de la empresa. 2.1.1 Descripción general del negocio (producto y/o servicio)
AE7	Colaborar en equipos interdisciplinarios para aplicar estratégicamente tecnología de software actual en la industria.	Desarrollará la capacidad de organizar, planificar y resolver tareas o problemas para la toma de decisiones en equipo	2.1.2 Misión. 2.1.3 Visión. 2.1.4 Objetivos Generales de la Empresa. 2.1.5 Factores claves de éxito. 2.1.6 Análisis Foda. 2.2 Mercadotecnia e imagen. 2.2.1 Investigación de Mercados. 2.2.2 Análisis de Mercado (Mercado Potencial y Mercado Meta). 2.2.3 Competencia (Directa e Indirecta). 2.2.4 Producto o Servicio. 2.2.3 Precio (Políticas y estrategias). 2.2.4 Publicidad y Promoción. 2.3 Comercialización.



Continuación: Tabla 2. Objetivos educacionales (continuación)

No.	Atributos de egreso de plan de estudios	Criterios de desempeño	Componentes
			<ul style="list-style-type: none"> 2.3.1 Canales de Distribución. 2.3.2 Punto de Ventas. 2.4. Imagen de la Empresa. <ul style="list-style-type: none"> 2.4.1 Definición del nombre (Justificar). 2.4.2 Logotipo (Justificar). 2.4.3 Slogan (Justificar). 3. EVALUACIÓN Y GESTIÓN DEL PLAN DE NEGOCIOS. <ul style="list-style-type: none"> 3.1 Aspectos Legales. <ul style="list-style-type: none"> 3.1.1 Forma Legal. 3.1.2 Participación de capital de los socios (% de derecho sobre utilidades). 3.1.3 Trámite o permisos adicionales requeridos para iniciar actividades. 3.2 Resumen Ejecutivo. 3.3 Fuentes de financiamiento y otros apoyos. 3.4 Modelos de incubación de empresas en México. 3.5 Validación del Plan de Negocios.

Sección III. Atributos de la asignatura

Tabla 3. Atributos de la asignatura

Problema a resolver		
Analizar la información para la toma de decisiones en los aspectos técnicos y administrativos, para la operación y/o comercialización del negocio.		
Atributos (competencia específica) de la asignatura		
Dar continuidad a proyectos empresariales y favorecer 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.		
Aportación a la competencia específica		Aportación a las competencias transversales
Saber	Saber hacer	Saber Ser
<ul style="list-style-type: none"> - Conocer y argumentar de manera oral y escrita la información técnica y administrativa de una empresa. - Conocer y analizar la información para tomar decisiones de manera eficiente y cumplir así con los objetivos establecidos de la organización. 	<ul style="list-style-type: none"> - Comunicar situaciones críticas de una empresa de manera oral y escrita. - Desarrollar habilidades directivas que le permitan integrar y desarrollar equipos interdisciplinarios. 	<ul style="list-style-type: none"> - Trabajo en equipo interdisciplinario. - Comunicación asertiva - Capacidad de diseñar y gestionar proyectos. - Liderazgo. - Uso de las tecnologías.
Producto integrador de la asignatura, considerando los avances por unidad		
<ul style="list-style-type: none"> - Proyecto administrativo, aplicable a una organización que contenga los mínimos requerimientos para su funcionamiento operativo, documentación escrita y su presentación oral óptima. - Actividades integradoras. - Evaluaciones sumativas del semestre. 		

Sección IV. Desglose específico por cada unidad formativa

Tabla 4.1. Desglose específico de la unidad "Generalidades de la empresa."

Número y nombre de la unidad: 1. Generalidades de la empresa.							
Tiempo y porcentaje para esta unidad:		Teoría:	6 horas	Práctica:	6 horas	Porcentaje del programa:	22.22%
Aprendizajes esperados: Investigar y analizar las generalidades de la empresa, para proponer y gestionar un proyecto y/o plan de negocios.							
Temas y subtemas (secuencia)	Criterios de desempeño	Estrategias didácticas	Estrategias de evaluación	Producto Integrador de la unidad (Evidencia de aprendizaje de la unidad)			
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 prevención. 1.5 Modelos actuales del Plan de Negocios. 1.6 La utilidad del plan de negocios en instancias que lo requieren.	Saber: - Conocer y relacionar los factores de éxito y de riesgo involucrados en un plan de negocios. Saber hacer: - Aplicar los modelos actuales para formular un plan de negocios. Ser: - Trabajo en equipo interdisciplinario. - Comunicación asertiva. - Capacidad de diseñar y gestionar proyectos. - Liderazgo. - Uso de las tecnologías.	- Exposición por parte del profesor mediante algún material audiovisual. - Desarrollo de infografía o algún organizador gráfico. - Investigaciones, ensayos, debates, resumen de lecturas, análisis de lecturas.	Formativas: Informes de investigación, ensayos críticos, debates, exposiciones, resolución de estudios de casos y proyectos de aplicación. Instrumento de evaluación: Lista de Cotejo Guía de Desempeño Rúbrica Sumativas: Examen Instrumento de Evaluación: Lista de Cotejo	Portafolio de evidencias: - Desarrollo de una línea de tiempo con las características y evolución de los negocios en el país y en el mundo. - Propuesta de Negocio a desarrollar. - Examen.			
Bibliografía							
- Salazar, J. (s. f.). Cómo iniciar una pequeña empresa. Su viabilidad de mercado. (Edición, 2003, 4a. Reimpresión 2006 ed.). México: CECSA. - García, E.; Garza, R.; Sáenz, L.; Sepúlveda, L. (2005). Formación de emprendedores (4.a ed.). México: CECSA.							



Continuación: Tabla 4.1. Desglose específico de la unidad "Generalidades de la empresa."

Bibliografía

- Alcaraz, R. (2006). El emprendedor de éxito (3.a ed.). México: McGraw Hill Interamericana.
- González, D. (2007). Plan de negocios para emprendedores al éxito (1.a ed.). México: McGraw Hill.
- Huerta, J.; Rodríguez, G. (2006). Desarrollo de Habilidades Directivas (1.a ed.). México: Pearson Educación.
- Whetten, D.; Cameron, K. (2005). Desarrollo de Habilidades Directivas (6.a ed.). México: Pearson Educación.
- Secretaría de Economía. (2020). www.contactopyme.gob.mx. Recuperado en diciembre del 2020 en <https://www.contactopyme.gob.mx>
- Instituto Mexicano de la Propiedad Industrial. (2020). Recuperado en diciembre del 2020 en IMPI. <https://www.gob.mx/impi/>

Sección IV. Desglose específico por cada unidad formativa

Tabla 4.2. Desglose específico de la unidad "Elaboración y desarrollo del plan de negocios."

Número y nombre de la unidad: 2. Elaboración y desarrollo del plan de negocios.							
Tiempo y porcentaje para esta unidad:		Teoría:	6 horas	Práctica:	6 horas	Porcentaje del programa:	22.22%
Aprendizajes esperados:		Crear la estructura organizacional de la propuesta del proyecto, que incluya los objetivos y las estrategias pertinentes, para el desarrollo del plan de negocios.					
Temas y subtemas (secuencia)	Criterios de desempeño	Estrategias didácticas	Estrategias de evaluación	Producto Integrador de la unidad (Evidencia de aprendizaje de la unidad)			
2.1.- Descripción de la empresa. 2.1.1.- Descripción general del negocio (producto y/o servicio). 2.1.2.- Misión. 2.1.3.- Visión. 2.1.4.- Objetivos Generales de la Empresa. 2.1.5.- Factores claves de éxito. 2.1.6.- Análisis Foda. 2.2.- Mercadotecnia e imagen. 2.2.1 Investigación de Mercados. 2.2.2 Análisis de Mercado (Mercado Potencial y Mercado Meta). 2.2.3 Competencia (Directa e Indirecta). 2.2.4 Producto o Servicio. 2.2.3 Precio (Políticas y estrategias). 2.2.4 Publicidad y Promoción. 2.3.- Comercialización.	Saber: - Identificar los requerimientos y condiciones de mercado para preparar un análisis integral estratégico que conlleve al desarrollo de una empresa. Saber hacer: - Aplicar las herramientas básicas para el logro de un diagnóstico empresarial que le permita obtener información para identificar las estrategias pertinentes para la empresa.	- Exposición por parte del profesor mediante algún material audiovisual. - Desarrollo de infografía o algún organizador gráfico. - Investigaciones, ensayos, debates, resumen de lecturas, análisis de lecturas.	Formativas: Informes de investigación, ensayos críticos, debates, exposiciones, resolución de estudios de casos y proyectos de aplicación. Instrumento de evaluación: Lista de Cotejo Guía de Desempeño Rúbrica Sumativas: Examen Instrumento de Evaluación: Lista de Cotejo	Portafolio de evidencias: - Avance del Proyecto de Negocio. - Examen.			



Continuación: Tabla 4.2. Desglose específico de la unidad "Elaboración y desarrollo del plan de negocios."

Temas y subtemas (secuencia)	Criterios de desempeño	Estrategias didácticas	Estrategias de evaluación	Producto Integrador de la unidad
2.3.1 Canales de Distribución 2.3.2 Punto de Ventas. 2.4.- Imagen de la Empresa. 2.4.1 Definición del nombre (Justificar). 2.4.2 Logotipo (Justificar). 2.4.3 Slogan (Justificar).	Ser: - Trabajo en equipo interdisciplinario. - Comunicación asertiva. - Capacidad de diseñar y gestionar proyectos. - Liderazgo. - Uso de las tecnologías.			
Bibliografía				
<ul style="list-style-type: none"> - Salazar, J. (s. f.). Cómo iniciar una pequeña empresa. Su viabilidad de mercado. (Edición, 2003, 4a. Reimpresión 2006 ed.). México: CECSA. - García, E.; Garza, R.; Sáenz, L.; Sepúlveda, L. (2005). Formación de emprendedores (4.a ed.). México: CECSA. - Alcaraz, R. (2006). El emprendedor de éxito (3.a ed.). México: McGraw Hill Interamericana. - González, D. (2007). Plan de negocios para emprendedores al éxito (1.a ed.). México: McGraw Hill. - Huerta, J.; Rodríguez, G. (2006). Desarrollo de Habilidades Directivas (1.a ed.). México: Pearson Educación. - Whetten, D.; Cameron, K. (2005). Desarrollo de Habilidades Directivas (6.a ed.). México: Pearson Educación. - Secretaría de Economía. (2020). www.contactopyme.gob.mx. Recuperado en diciembre del 2020 en https://www.contactopyme.gob.mx - Instituto Mexicano de la Propiedad Industrial. (2020). Recuperado en diciembre del 2020 en IMPI. https://www.gob.mx/impi/ 				

Sección IV. Desglose específico por cada unidad formativa

Tabla 4.3. Desglose específico de la unidad "Evaluación y gestión del plan de negocios."

Número y nombre de la unidad: 3. Evaluación y gestión del plan de negocios.							
Tiempo y porcentaje para esta unidad:		Teoría:	6 horas	Práctica:	6 horas	Porcentaje del programa:	22.22%
Aprendizajes esperados: Conocer los aspectos legales y administrativos para estructurar el plan de negocios.							
Temas y subtemas (secuencia)	Criterios de desempeño	Estrategias didácticas	Estrategias de evaluación	Producto Integrador de la unidad (Evidencia de aprendizaje de la unidad)			
3.1 Aspectos Legales. 3.1.1 Forma Legal. 3.1.2 Participación de capital de los socios (% de derecho sobre utilidades). 3.1.3 Trámite o permisos adicionales requeridos para iniciar actividades. 3.2 Resumen Ejecutivo. 3.3.- Fuentes de financiamiento y otros apoyos. 3.4.- Modelos de incubación de empresas en México. 3.5 Validación del Plan de Negocios.	Saber: - Identificar los aspectos legales y administrativos relacionados al Plan de Negocios. Saber hacer: - Realizar la gestión e implementación del proyecto considerando los aspectos legales y administrativos. Ser: - Trabajo en equipo interdisciplinario. - Comunicación asertiva. - Capacidad de diseñar y gestionar proyectos. - Liderazgo. - Uso de las tecnologías.	- Exposición por parte del profesor mediante algún material audiovisual. - Desarrollo de infografía o algún organizador gráfico. - Investigaciones, ensayos, debates, resumen de lecturas, análisis de lecturas.	Formativas: Informes de investigación, ensayos críticos, debates, exposiciones, resolución de estudios de casos y proyectos de aplicación. Instrumento de evaluación: Lista de Cotejo Guía de Desempeño Rúbrica Sumativas: Examen Instrumento de Evaluación: Lista de Cotejo	Portafolio de evidencias: - Proyecto de investigación de los trámites legales que se requieren para formar una empresa ante autoridades gubernamentales, privadas y sociales. - Presentación del resumen ejecutivo y el plan de negocios debidamente estructurado. - Examen.			
Bibliografía							
- Salazar, J. (s. f.). Cómo iniciar una pequeña empresa. Su viabilidad de mercado. (Edición, 2003, 4a. Reimpresión 2006 ed.). México: CECSA. - García, E.; Garza, R.; Sáenz, L.; Sepúlveda, L. (2005). Formación de emprendedores (4.a ed.). México: CECSA.							



Continuación: Tabla 4.3. Desglose específico de la unidad "Evaluación y gestión del plan de negocios."

Bibliografía

- Alcaraz, R. (2006). El emprendedor de éxito (3.a ed.). México: McGraw Hill Interamericana.
- González, D. (2007). Plan de negocios para emprendedores al éxito (1.a ed.). México: McGraw Hill.
- Huerta, J.; Rodríguez, G. (2006). Desarrollo de Habilidades Directivas (1.a ed.). México: Pearson Educación.
- Whetten, D.; Cameron, K. (2005). Desarrollo de Habilidades Directivas (6.a ed.). México: Pearson Educación.
- Secretaría de Economía. (2020). www.contactopyme.gob.mx. Recuperado en diciembre del 2020 en <https://www.contactopyme.gob.mx>
- Instituto Mexicano de la Propiedad Industrial. (2020). Recuperado en diciembre del 2020 en IMPI. [https://www.gob.mx/imp/](https://www.gob.mx/imp/imp/)



V. Perfil docente

Tabla 5. Descripción del perfil docente

Perfil deseable docente para impartir la asignatura
<p>Carrera(s): Licenciatura en:</p> <ul style="list-style-type: none">- Administración de Empresas.- Comercio Exterior.- Negocios Internacionales.- Mercadotecnia.- Estudios Políticos.- Estudios de Negocios.- Negocios y administración.- Negocios internacionales.- Negocios.- Administración y gestión de negocios.- Administración.- Administración de negocios internacionales.

- Administración y dirección empresarial.
- Administración de negocios y comercio internacional.
- Mercadotecnia y diseño gráfico.
- Mercadotecnia y medios de comunicación.
- Mercadotecnia y negocios internacionales.
- Mercadotecnia y relaciones públicas.
- Mercadotecnia y comunicación.

o carrera afín

- Experiencia profesional relacionada con la materia.
- Experiencia mínima de dos años
- Licenciatura mínimo o deseable Maestría relacionada con el área de conocimiento.