

PLAN DE TRABAJO :: MODALIDAD ABIERTA ::

DATOS DE LA ASIGNATURA

Licenciaturas en que se imparte:	Lic. Administración 7° Semestre		
Nombre:	Creación de Organizaciones		
Clave(s):	1723		
Tipo:	Obligatoria		
Plan de Estudios:	2012 (actualizado al 2016)		

FECHAS DEL SEMESTRE

Inicio semestre:	4 de febrero de 2025
Fin del semestre:	13 de junio 2025
Plataforma educativa:	19 de febrero de 2025 Primer día para entrega de actividades en plataforma
Cierre de plataformas:	25 de mayo de 2025 a las 23:00 hrs. Último día para entrega de actividades en plataforma
Periodo examen global:	6, 7 y del 9 al 12 de junio 2025
Consulta de calificaciones en historia académica:	A partir del 30 de junio 2025

OBJETIVO GENERAL

El alumno desarrollará una actitud y cultura emprendedora, será capaz de comprender, aplicar los conceptos y técnicas fundamentales para la elaboración de un plan de emprendimiento para la creación de nuevas organizaciones en los sectores privado y social de la economía.

CONTENIDO TEMATICO

Unidad	Tema	Teóricas
1	Actitud y cultura emprendedora	8
2	Generación de la idea del emprendimiento	6
3	Estudio de mercado	10
4	Estudio técnico	14
5	Estudio administrativo - organizacional	10
6	Aspectos legales	6
7	Estudio financiero	12
	Total de horas	66

BIENVENIDA

Apreciable alumn@: Estaré asesorándote durante el presente semestre, mi objetivo es apoyarte en tu proceso de aprendizaje, resolviendo tus dudas y espero que aproveches los contenidos para que puedas obtener un mejor aprendizaje. Los maestros de esta asignatura, seremos tus asesores durante este semestre, Bienvenid@s. El asesor asignado a tu grupo revisará tus actividades de aprendizaje en plataforma y en caso necesario podrás tener un comentario a cada una de ellas en un lapso que no debe ser mayor a una semana después de entregar la actividad, lo cual te permita conocer la retroalimentación correspondiente para que

puedas analizar los comentarios que, sin duda, repercutirán en tu aprendizaje. Asimismo, es recomendable que presentes tu examen parcial una vez que hayas entregado las actividades de aprendizaje de esas unidades y consideres que te has preparado lo suficiente para poder acreditarlo.

PRESENTACIÓN DE LA ASIGNATURA

La asignatura es importante para la creación de proyectos de emprendimiento, en la actualidad es muy importante ser emprendedor, ya que creas tu propia organización o empresa, así podrás independizarte económicamente y poder hacer crecer tu propia organización, es importante hacer un estudio cauteloso para hacer que nuestro emprendimiento tenga una ventaja competitiva, satisfaga necesidades y/o deseos, estructurando los recursos materiales, humanos, financieros y tecnológicos. Esta materia se correlaciona con muchas asignaturas de semestres pasados, como: Fundamentos de Administración, Fundamentos de Mercadotecnia, Plan de Mercadotecnia, Administración de la Organización del Sector Social, Finanzas, Costos, Presupuestos, entre otras. Es de vital importancia recordar todos los conocimientos aprendidos con anterioridad de estas materias, para poder realizar con éxito nuestro plan de Creación de la Organización.

FORMA EN QUE EL ALUMNADO DEBE PREPARAR LA ASIGNATURA

Las actividades de aprendizaje estipuladas por los asesores son tareas que se han estructurado de tal forma que le permitan desarrollar habilidades y destrezas, para el aprendizaje en específico, derivado de los aprendizajes significativos de los contenidos temáticos de la asignatura correspondiente. Para la realización de una actividad se deberá hacer una investigación, deberá buscar fuentes oficiales como libros, revistas, artículos, etcétera en dos fuentes mesográficas diferentes y hacer la cita de los mismos en formato APA. La bibliografía no es limitativa, puedes consultar otras bibliografías para la realización de las actividades. De acuerdo con los lineamientos del modelo educativo abierto, tienes tres períodos a lo largo del semestre para presentar sus exámenes parciales (las fechas podrá consultarlas en la página web del SUAYED) y decidirás el periodo en el que los presentarás.

FACULTAD DE CONTADURÍA Y ADMINISTRACIÓN
DIVISIÓN SISTEMA UNIVERSIDAD ABIERTA Y EDUCACIÓN A DISTANCIA

Para la realización de tus actividades deberás cuidar tu **ortografía** y usar **fuentes oficiales** como: libros, revistas, artículos, etcétera. Recuerda hacer la cita en formato APA, ya que, si no lo haces incurrirás en plagio. https://www.revista.unam.mx/wp-content/uploads/3_Normas-APA-7-ed-2019-11-6.pdf.

El uso de la inteligencia artificial para la elaboración de actividades quedará a consideración del profesor, pero también deberán ser citadas en los trabajos.

ACTIVIDADES POR REALIZAR DURANTE EL SEMESTRE

Cada actividad está diseñada para que la resuelvas utilizando la bibliografía básica y complementaria, sugerida en el plan de trabajo. Es importante que al final de cada actividad, elabores una cita bibliográfica de la fuente consultada.

Recuerda incluir portada en todas las actividades:

- Nombre de la institución con logos.
- Nombre de la actividad.
- Nombre del profesor o profesora.
- Nombre del alumno.
- Fecha de entrega.

FACULTAD DE CONTADURÍA Y ADMINISTRACIÓN
 DIVISIÓN SISTEMA UNIVERSIDAD ABIERTA Y EDUCACIÓN A DISTANCIA

Estimado alumno, para facilitar el aprendizaje de esta asignatura, en la sección de recursos de tu plataforma encontrarás un archivo llamado Videoclases, que contiene los vínculos a videos que tu profesor ha grabado para ti.

Descripción a partir de aquí

Unidad	N° Actividad	Descripción	Bibliografía sugerida	Valor (enteros)
Unidad 1. Actitud y cultura emprendedora	Actividad 1	FORO. Indicaciones: Entra al foro de discusión. Participarás contestando la siguiente pregunta detonadora ¿A qué te enfrentas como emprendedor hoy en día? <ol style="list-style-type: none"> 1. Considera los siguientes aspectos: <ul style="list-style-type: none"> • Económicos • Políticos • Sociales • Culturales 2. Deberás participar 2 veces. Recuerda que debes ser respetuoso con tus compañeros. 3. Responde la pregunta detonadora en párrafo de por lo menos 6 renglones. 	<i>Cualidades que necesitas para ser un buen emprendedor</i> OLA. (n.d.). https://www.observatoriolaboral.gob.mx/static/preparate-empleo/Emprendedores_2.html	5 pts

FACULTAD DE CONTADURÍA Y ADMINISTRACIÓN
 DIVISIÓN SISTEMA UNIVERSIDAD ABIERTA Y EDUCACIÓN A DISTANCIA

4. Lee las respuestas de tus compañeros de la pregunta detonadora y opina con dos de ellos; puedes hacerles una pregunta, sugerencias o dar tu opinión.
5. Redacta una conclusión que integre las respuestas de tus compañeros integrando la pregunta detonadora.
6. Incluye las referencias en formato APA y las ligas del sitio donde realizaste tus consultas.

CRITERIO DE EVALUACIÓN Y ENTREGABLES:	SI	NO
Respuesta a pregunta detonadora: ¿A qué te enfrentas como emprendedor hoy en día?		
Datos relevantes: Económicos		
Datos relevantes: Políticos		
Datos relevantes: Sociales		
Datos relevantes: Culturales		

FACULTAD DE CONTADURÍA Y ADMINISTRACIÓN
 DIVISIÓN SISTEMA UNIVERSIDAD ABIERTA Y EDUCACIÓN A DISTANCIA

		<p>Respuesta de mínimo 6 renglones</p> <p>Participación 2 veces a compañeros</p> <p>Conclusión</p> <p>Incluye la referencias y ligas de consulta en formato APA.</p> <p>He cuidado la sintaxis, ortografía y signos de puntuación.</p>								
<p>La rúbrica para esta actividad es:</p>		<table border="1"> <thead> <tr> <th data-bbox="548 818 779 862">CRITERIO</th> <th data-bbox="779 818 898 862">ESCALA</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td data-bbox="548 862 779 1154"> Contiene todos los puntos solicitados, con las consideraciones de en los criterios de evaluación. </td> <td data-bbox="779 862 898 1154"> 1 a 7 puntos </td> </tr> <tr> <td data-bbox="548 1154 779 1295"> Sintaxis, ortografía, signos de puntuación </td> <td data-bbox="779 1154 898 1295"> 1 a 3 puntos </td> </tr> </tbody> </table>	CRITERIO	ESCALA	Contiene todos los puntos solicitados, con las consideraciones de en los criterios de evaluación.	1 a 7 puntos	Sintaxis, ortografía, signos de puntuación	1 a 3 puntos		
CRITERIO	ESCALA									
Contiene todos los puntos solicitados, con las consideraciones de en los criterios de evaluación.	1 a 7 puntos									
Sintaxis, ortografía, signos de puntuación	1 a 3 puntos									

	Actividad 2	<p>Actitud y cultura emprendedora Elabora un Vision Board digital, donde evidencias las (10) habilidades que posees como emprendedor Pasos</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Reflexión personal: (Haz una lista inicial de tus habilidades distintivas, como la creatividad, la capacidad de liderazgo, resiliencia, o la gestión del tiempo) 2. Búsqueda de imágenes y palabras clave: Utiliza los bancos de imágenes o las herramientas de búsqueda para encontrar imágenes, íconos, o palabras que representen cada habilidad, Puedes buscar imágenes o elementos visuales que simbolicen la habilidad. Por ejemplo, un faro para liderazgo, un reloj para gestión del tiempo, o un árbol creciendo para resiliencia 	<p>Varela V., R. (2008). <i>Innovación empresarial: Arte o ciencia en la creación de empresas</i> (3.ª ed.). Bogotá: Pearson Educación. Palacios. A. L. (2012). <i>Estrategias de creación empresarial</i>. Bogotá: Ecoe. Heizer J., RenderB. (2015) "Principios de Administración de Operaciones 7ma ed. Alvarado Verdín, V. M. (2007). <i>Ingeniería económica. Nuevo enfoque</i>. México: Patria.</p>	5 pts

		<p>3. Diseño del Vision Board Digital:</p> <ul style="list-style-type: none">• Organiza en tu herramienta de diseño las imágenes y palabras que seleccionaste.• Asegúrate de que cada habilidad esté representada visualmente y de manera clara.• Puedes usar diferentes colores, íconos, o efectos visuales que refuercen la temática emprendedora y hagan tu Vision Board atractivo y personal, de manera opcional puedes usar una fotografía tuya hacer la proyección de tus habilidades.	
--	--	--	--

FACULTAD DE CONTADURÍA Y ADMINISTRACIÓN
 DIVISIÓN SISTEMA UNIVERSIDAD ABIERTA Y EDUCACIÓN A DISTANCIA

		<p>Lista de Cotejo para la Actividad: Vision Board Digital de Habilidades Emprendedoras</p> <table border="1"> <thead> <tr> <th>Criterio</th> <th>Cumple</th> <th>No Cumple</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td colspan="3">1. Reflexión personal</td> </tr> <tr> <td>El alumno presenta una lista de habilidades que incluyen ejemplos como creatividad, liderazgo, resiliencia, o gestión del tiempo.</td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td colspan="3">2. Búsqueda de imágenes y palabras clave</td> </tr> <tr> <td>El alumno busca elementos visuales que sean representativos y simbólicos de sus habilidades.</td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td colspan="3">3. Diseño del Vision Board Digital</td> </tr> <tr> <td>El alumno organiza en la herramienta de diseño las</td> <td></td> <td></td> </tr> </tbody> </table>	Criterio	Cumple	No Cumple	1. Reflexión personal			El alumno presenta una lista de habilidades que incluyen ejemplos como creatividad, liderazgo, resiliencia, o gestión del tiempo.			2. Búsqueda de imágenes y palabras clave			El alumno busca elementos visuales que sean representativos y simbólicos de sus habilidades.			3. Diseño del Vision Board Digital			El alumno organiza en la herramienta de diseño las			
Criterio	Cumple	No Cumple																						
1. Reflexión personal																								
El alumno presenta una lista de habilidades que incluyen ejemplos como creatividad, liderazgo, resiliencia, o gestión del tiempo.																								
2. Búsqueda de imágenes y palabras clave																								
El alumno busca elementos visuales que sean representativos y simbólicos de sus habilidades.																								
3. Diseño del Vision Board Digital																								
El alumno organiza en la herramienta de diseño las																								

FACULTAD DE CONTADURÍA Y ADMINISTRACIÓN
 DIVISIÓN SISTEMA UNIVERSIDAD ABIERTA Y EDUCACIÓN A DISTANCIA

		imágenes y palabras seleccionadas de forma clara y coherente.			
		Cada habilidad está representada visualmente y de manera clara, sin confusiones entre las habilidades.			
		El alumno utiliza colores, íconos, o efectos visuales que refuercen la temática emprendedora y hagan atractivo el Vision Board.			
		4. Creatividad y Presentación			
		El Vision Board es visualmente atractivo y muestra creatividad en la organización y selección de imágenes.			

FACULTAD DE CONTADURÍA Y ADMINISTRACIÓN
 DIVISIÓN SISTEMA UNIVERSIDAD ABIERTA Y EDUCACIÓN A DISTANCIA

		Criterio	Escala		
		Contiene todos los puntos solicitados, con las consideraciones de en los criterios de evaluación	1 a 7 puntos		
		Sintaxis, ortografía, signos de puntuación	1 a 3 puntos		
Unidad 2. Generación de la idea del emprendimiento	Actividad 1	LIENZO DEL MODELO DE NEGOCIOS CANVAS De acuerdo a tu plan de emprendimiento propio ya existente o creación de uno propio, deberás identificar y describir de manera concisa los siguientes nueve bloques, utilizando el Modelo Canvas: <ol style="list-style-type: none"> 1. Segmentos de Clientes 2. Propuesta de Valor 3. Canales de Distribución 4. Relaciones con Clientes 5. Fuentes de Ingresos 6. Recursos Clave 7. Actividades Clave 8. Socios Clave 9. Estructura de Costos 	Unir, V. (2023, November 7). Business Model Canvas: ¿qué es un lienzo BMC y cómo se usa? <i>UNIR</i> . https://www.unir.net/empresa/revista/business-model-canvas/	5 pts.	

	<p>Detalle:</p> <p>En el análisis detallado de cada bloque del Modelo Canvas, deberás considerar preguntas como:</p> <p>¿Quiénes son los segmentos de clientes y cómo se atienden sus necesidades?</p> <p>¿Cuál es la propuesta de valor única y cómo se diferencia de la competencia?</p> <p>¿Cuáles son los canales de distribución más efectivos?</p> <p>¿Cómo se generan ingresos y cuál es la estrategia de fijación de precios?</p> <p>¿Cuáles son los recursos clave y las actividades esenciales para el éxito del proyecto?</p> <p>¿Qué socios estratégicos son necesarios y cómo contribuyen?</p> <p>¿Cuál es la estructura de costos y cómo se manejan los gastos?</p> <ul style="list-style-type: none">• Elabora esta actividad en Word, guarda con formato PDF y sube el archivo en la plataforma del SUAYED, utiliza la nomenclatura U1_Nombre – Apellido		
--	--	--	--

FACULTAD DE CONTADURÍA Y ADMINISTRACIÓN
 DIVISIÓN SISTEMA UNIVERSIDAD ABIERTA Y EDUCACIÓN A DISTANCIA

Criterio	Sí	No
Propuesta de Valor		
1. Propuesta de valor claramente definida.		
2. Innovación en la propuesta de valor.		
Segmentos de Clientes		
1. Identificación clara de los segmentos de clientes.		
2. Análisis detallado de los clientes.		
Canales		
1. Estrategia clara para llegar a los clientes.		
2. Eficacia de los canales seleccionados.		
Relaciones con Clientes		
1. Relación definida y alineada con los segmentos de clientes.		
2. Claridad en el tipo de relación.		
Fuentes de Ingreso		
1. Múltiples fuentes de ingresos identificadas.		

FACULTAD DE CONTADURÍA Y ADMINISTRACIÓN
 DIVISIÓN SISTEMA UNIVERSIDAD ABIERTA Y EDUCACIÓN A DISTANCIA

		2. Justificación clara de cada fuente de ingreso.			
		Recursos Clave			
		1. Identificación de recursos clave.			
		2. Justificación de los recursos necesarios.			
		Actividades Clave			
		1. Definición clara de actividades esenciales.			
		2. Justificación de cada actividad clave.			
		Socios Clave			
		1. Identificación de socios estratégicos.			
		2. Claridad en el rol de cada socio.			
		Estructura de Costos			
		1. Definición clara de los costos.			
		2. Justificación de cada costo.			
		Presentación			
		Presentación clara y bien organizada.			
		Atractivo visual de la presentación.			

FACULTAD DE CONTADURÍA Y ADMINISTRACIÓN
 DIVISIÓN SISTEMA UNIVERSIDAD ABIERTA Y EDUCACIÓN A DISTANCIA

		<p>La rúbrica para esta actividad es:</p> <table border="1"> <thead> <tr> <th>CRITERIO</th> <th>ESCALA</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Contiene todos los puntos solicitados, con las consideraciones de en los criterios de evaluación.</td> <td>1 a 7 puntos</td> </tr> <tr> <td>Sintaxis, ortografía, signos de puntuación</td> <td>1 a 3 puntos</td> </tr> </tbody> </table>	CRITERIO	ESCALA	Contiene todos los puntos solicitados, con las consideraciones de en los criterios de evaluación.	1 a 7 puntos	Sintaxis, ortografía, signos de puntuación	1 a 3 puntos	
CRITERIO	ESCALA								
Contiene todos los puntos solicitados, con las consideraciones de en los criterios de evaluación.	1 a 7 puntos								
Sintaxis, ortografía, signos de puntuación	1 a 3 puntos								
	Actividad 2	<p>Unidad 2 Generación de la idea de emprendimiento Actividad "ideas de emprendimiento" Pasos</p> <p>a) Reflexión personal</p> <p>En un documento word, responde las siguientes preguntas:</p> <ul style="list-style-type: none"> • ¿qué me apasiona? (pasatiempos, intereses personales, causas que me importan) al menos 5 • ¿en qué soy bueno/a? (habilidades o talentos que tengo, tanto profesionales como personales) al menos 5 • ¿qué problemas veo en mi entorno? (observar problemas comunes en su comunidad, 	<p>Varela V., R. (2008). <i>Innovación empresarial: Arte o ciencia en la creación de empresas</i> (3.ª ed.). Bogotá: Pearson Educación.</p> <p>Palacios. A. L. (2012). <i>Estrategias de creación empresarial</i>. Bogotá: Ecoe.</p> <p>Heizer J., RenderB. (2015) "Principios de Administración de Operaciones 7ma ed.</p> <p>Alvarado Verdín, V. M. (2007). <i>Ingeniería económica. Nuevo enfoque</i>. México: Patria.</p>	5pts.					

FACULTAD DE CONTADURÍA Y ADMINISTRACIÓN
 DIVISIÓN SISTEMA UNIVERSIDAD ABIERTA Y EDUCACIÓN A DISTANCIA

	<p>trabajo, hogar o el mundo en general) al menos 5</p> <p>Con las respuestas de las preguntas elabora un cuadro de tres entradas ("pasiones", "habilidades" y "problemas/necesidades".)</p> <p>b) Generación de ideas</p> <p>Responde las siguientes preguntas</p> <ul style="list-style-type: none"> • Conexión de pasiones y habilidades ¿cómo puedo fusionar lo que me gusta hacer con lo que se hacer bien? • Identificación de oportunidades basado en los problemas o necesidades que identificaste responde ¿cómo podría yo resolver este problema?" o "¿qué producto/servicio podría mejorar esta situación?" <p>Basado en las respuestas debes escribir al menos tres ideas de emprendimiento que surjan de la intersección de sus pasiones, habilidades y los problemas que han identificado.</p> <p>Por cada idea responde</p> <p>¿es viable? (¿puedo llevarla a cabo con los recursos que tengo o que puedo conseguir?)</p> <p>¿es escalable? (¿puede crecer o expandirse con el tiempo?)</p> <p>¿a quién resolverá el problema? (¿quiénes serían mis clientes o</p>		
--	---	--	--

FACULTAD DE CONTADURÍA Y ADMINISTRACIÓN
 DIVISIÓN SISTEMA UNIVERSIDAD ABIERTA Y EDUCACIÓN A DISTANCIA

		<p>usuarios? ¿qué tan grande es el mercado?) ¿es sostenible? (¿el emprendimiento tiene el potencial de mantenerse en el tiempo?)</p> <p>c) Planificación inicial Crear un esquema simple de su plan de acción. Esto puede incluir:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Descripción del producto/servicio ▪ Clientes/usuarios objetivo ▪ Valor diferencial (¿qué hace única a mi propuesta?) ▪ Recursos necesarios (¿qué necesito para comenzar? ¿dinero, tiempo, habilidades?) 														
		<table border="1"> <thead> <tr> <th data-bbox="422 1187 512 1295">Criterio</th> <th data-bbox="512 1187 632 1295">Descripción</th> <th data-bbox="632 1187 758 1295">Cumplimiento (sí)</th> <th data-bbox="758 1187 898 1295">Cumplimiento (no)</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td colspan="4" data-bbox="422 1295 898 1336">A) reflexión personal</td> </tr> <tr> <td colspan="4" data-bbox="422 1336 898 1406">Cuadro de tres entradas (pasiones, habilidades, problemas)</td> </tr> </tbody> </table>	Criterio	Descripción	Cumplimiento (sí)	Cumplimiento (no)	A) reflexión personal				Cuadro de tres entradas (pasiones, habilidades, problemas)					
Criterio	Descripción	Cumplimiento (sí)	Cumplimiento (no)													
A) reflexión personal																
Cuadro de tres entradas (pasiones, habilidades, problemas)																

FACULTAD DE CONTADURÍA Y ADMINISTRACIÓN
 DIVISIÓN SISTEMA UNIVERSIDAD ABIERTA Y EDUCACIÓN A DISTANCIA

	¿cada entrada tiene al menos 5 puntos claros y relevantes?			
	¿está correctamente organizado con las tres categorías?			
	B) generación de ideas			
	Generación de ideas de emprendimiento			
	¿ha escrito al menos tres ideas de emprendimiento basadas en la intersección de pasiones, habilidades y problemas?			
	¿ha escrito por cada idea ¿es viable?, ¿es escalable?, ¿a quién resolverá el problema?, ¿es sostenible?			

FACULTAD DE CONTADURÍA Y ADMINISTRACIÓN
 DIVISIÓN SISTEMA UNIVERSIDAD ABIERTA Y EDUCACIÓN A DISTANCIA

		C) planificación inicial			
		¿esquema simple del plan de acción?			
		Descripción del producto/servicio: ¿la descripción es clara y precisa sobre lo que ofrecerá el emprendimiento?			
		Clientes/usuarios objetivo: ¿el público objetivo está bien definido? ¿está basado en las respuestas anteriores sobre los problemas y necesidades?			
		Valor diferencial: ¿está claramente definido qué hace único al producto/servicio? ¿cuál es su propuesta de valor?			

FACULTAD DE CONTADURÍA Y ADMINISTRACIÓN
 DIVISIÓN SISTEMA UNIVERSIDAD ABIERTA Y EDUCACIÓN A DISTANCIA

		<p>frente a la competencia?</p> <p>Recursos necesarios: ¿se han identificado los recursos necesarios para comenzar el emprendimiento (dinero, tiempo, habilidades, contactos, etc.)?</p>									
		<table border="1"> <thead> <tr> <th>Criterio</th> <th>Escala</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Contiene todos los puntos solicitados, con las consideraciones de en los criterios de evaluación</td> <td>1 a 7 puntos</td> </tr> <tr> <td>Sintaxis, ortografía, signos de puntuación</td> <td>1 a 3 puntos</td> </tr> </tbody> </table>	Criterio	Escala	Contiene todos los puntos solicitados, con las consideraciones de en los criterios de evaluación	1 a 7 puntos	Sintaxis, ortografía, signos de puntuación	1 a 3 puntos			
Criterio	Escala										
Contiene todos los puntos solicitados, con las consideraciones de en los criterios de evaluación	1 a 7 puntos										
Sintaxis, ortografía, signos de puntuación	1 a 3 puntos										
Unidad 3	Actividad 1	Estudio de Mercado			5 pts.						

FACULTAD DE CONTADURÍA Y ADMINISTRACIÓN
 DIVISIÓN SISTEMA UNIVERSIDAD ABIERTA Y EDUCACIÓN A DISTANCIA

<p>Estudio de mercado</p>	<p>Indicaciones:</p> <p>Elaborar en un archivo puede ser Word o Canva (PDF) recuerda que tiene que ser creativo, utilizando los colores de empresa y formatos acorde al giro e imágenes.</p> <p>El trabajo deberá contener los siguientes puntos, es importante desarrollarlos con detenimiento y congruencia.</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Análisis del entorno: <ul style="list-style-type: none"> ● Ubicación ● Poder adquisitivo ● Necesidad o deseo ● Segmentación de mercado ● Elección de segmento meta ● Perfil del consumidor ● Producto real, producto central y producto aumentado ● Investigación de mercado 2. Estudio de oferta: (competencia) 3. Herramientas de recolección: (cuestionario, realizar 25 preguntas y 20 encuestas) 4. Cuestionario en Google forms: (anexar documento con las preguntas) 5. Tabulación y gráficas de resultados. 6. Interpretación de datos 7. Toma de decisiones: con base en los datos obtenidos. 8. Mezcla de marketing 	<p>Armstrong, G., & Kotler, P. (2013). Fundamentos de Marketing. Retrieved from https://frrq.cvg.utn.edu.ar/pluginfile.php/14584/mod_resource/content/1/Fundamentos%20del%20Marketing-Kotler.pdf</p> <p>• Fischer, L. y J. Espejo. (2011). Mercadotecnia. 4ª ed., México: McGraw-Hill. https://www.academia.edu/18897949/Libro_Mercadotecnia_Laura_Fischer_y_Jorge_Espejo</p>	
---------------------------	---	---	--

FACULTAD DE CONTADURÍA Y ADMINISTRACIÓN
 DIVISIÓN SISTEMA UNIVERSIDAD ABIERTA Y EDUCACIÓN A DISTANCIA

		<ul style="list-style-type: none"> • Producto (Características y diseño de logo) • Precio • Plaza • Promoción 																																						
		<table border="1"> <thead> <tr> <th>CRITERIO DE EVALUACIÓN Y ENTREGABLES:</th> <th>SI</th> <th>NO</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Elaboración de un documento de Análisis del Entorno</td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>Ubicación:</td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>1. Descripción de la Ubicación</td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>2. Ubicación geográfica y descripción del tipo de zona</td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>3. Análisis de la accesibilidad</td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>4. Demografía de la zona</td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>5. Inclusión de mapas, fotografías y gráficos</td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>Poder Adquisitivo:</td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>1. Ingresos promedio de la población</td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>2. Costo de vida local y gasto promedio</td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>3. Nivel de gasto discrecional</td> <td></td> <td></td> </tr> </tbody> </table>	CRITERIO DE EVALUACIÓN Y ENTREGABLES:	SI	NO	Elaboración de un documento de Análisis del Entorno			Ubicación:			1. Descripción de la Ubicación			2. Ubicación geográfica y descripción del tipo de zona			3. Análisis de la accesibilidad			4. Demografía de la zona			5. Inclusión de mapas, fotografías y gráficos			Poder Adquisitivo:			1. Ingresos promedio de la población			2. Costo de vida local y gasto promedio			3. Nivel de gasto discrecional				
CRITERIO DE EVALUACIÓN Y ENTREGABLES:	SI	NO																																						
Elaboración de un documento de Análisis del Entorno																																								
Ubicación:																																								
1. Descripción de la Ubicación																																								
2. Ubicación geográfica y descripción del tipo de zona																																								
3. Análisis de la accesibilidad																																								
4. Demografía de la zona																																								
5. Inclusión de mapas, fotografías y gráficos																																								
Poder Adquisitivo:																																								
1. Ingresos promedio de la población																																								
2. Costo de vida local y gasto promedio																																								
3. Nivel de gasto discrecional																																								

FACULTAD DE CONTADURÍA Y ADMINISTRACIÓN
 DIVISIÓN SISTEMA UNIVERSIDAD ABIERTA Y EDUCACIÓN A DISTANCIA

		<p>4. Uso de gráficos para representar el poder adquisitivo</p> <p>Necesidad o Deseo:</p> <p>1. Definición de necesidad o deseo</p> <p>Segmentación de Mercado:</p> <p>1. División del mercado en segmentos</p> <p>2. Descripción detallada de cada segmento</p> <p>3. Uso de gráficos para representar la segmentación</p> <p>Elección de Segmento</p> <p>Meta:</p> <p>1. Evaluación de segmentos identificados</p> <p>2. Selección del segmento meta</p> <p>3. Presentación de tabla comparativa</p> <p>Perfil del Consumidor:</p> <p>1. Creación de perfiles detallados</p> <p>2. Uso de herramientas para recolectar información</p> <p>3. Desarrollo de "personas" con imágenes y descripciones</p>			
--	--	--	--	--	--

FACULTAD DE CONTADURÍA Y ADMINISTRACIÓN
 DIVISIÓN SISTEMA UNIVERSIDAD ABIERTA Y EDUCACIÓN A DISTANCIA

		<p>Producto Real, Producto Central y Producto Aumentado:</p> <p>1. Definición del Producto</p> <p>2. Descripción del Producto Real</p> <p>3. Definición del Producto Central</p> <p>4. Detalle del Producto Aumentado</p> <p>Investigación de mercado</p> <p>La rúbrica para esta actividad es:</p> <table border="1"> <thead> <tr> <th>CRITERIO</th> <th>ESCALA</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Contiene todos los puntos solicitados, con las consideraciones de en los criterios de evaluación.</td> <td>1 a 7 puntos</td> </tr> <tr> <td>Sintaxis, ortografía, signos de puntuación</td> <td>1 a 3 puntos</td> </tr> </tbody> </table>	CRITERIO	ESCALA	Contiene todos los puntos solicitados, con las consideraciones de en los criterios de evaluación.	1 a 7 puntos	Sintaxis, ortografía, signos de puntuación	1 a 3 puntos		
CRITERIO	ESCALA									
Contiene todos los puntos solicitados, con las consideraciones de en los criterios de evaluación.	1 a 7 puntos									
Sintaxis, ortografía, signos de puntuación	1 a 3 puntos									
Unidad 4	Actividad 1	<p>Objetivo:</p> <p>Realizar un análisis exhaustivo de la competencia en el mercado local de tu emprendimiento, con el fin de visualizar la posición de nuestro negocio, para así desarrollar estrategias efectivas que</p>	<p>Latam, S. (2023, September 27). <i>Benchmarking: ¿Qué es y cómo aplicarlo?</i> Salesforce. https://www.salesforce.com/mx/blog/que-es-benchmarking-y-como-aplicarlo/#:~:text=El%20benchmarking%20(en%20espa%C3%B1ol%20punto,atraer%20al%20p%C3%ABlico%20y%20reconquistarlo.</p>	5 pts.						

FACULTAD DE CONTADURÍA Y ADMINISTRACIÓN
 DIVISIÓN SISTEMA UNIVERSIDAD ABIERTA Y EDUCACIÓN A DISTANCIA

	<p>nos permitan diferenciarnos y mejorar nuestra posición competitiva.</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Análisis de la Competencia 2. Realiza un análisis e identifica a 3 de tus principales competidores en el mercado local. 3. Menciona su Benchmarking (3 de cada competidor) 4. Establece 6 acciones específicas basadas en los resultados del análisis de la competencia para implementar mejoras en tu negocio. 5. Evaluar Fortalezas y Debilidades: Analiza las fortalezas y debilidades de cada competidor en base a la información recolectada 6. Análisis de Oportunidades y Amenazas: Identifica oportunidades de mercado y amenazas potenciales que los competidores representan 7. Conclusiones y Estrategias 8. Identificar Brechas en el Mercado: Basándote en el análisis, identifica áreas donde tu negocio puede diferenciarse 	<p><i>Benchmarking - ¿Qué es el benchmarking? SumUp Facturas. (n.d.). SumUp - Una Forma Más Inteligente De Cobrar. https://www.sumup.com/es-es/facturas/glosario/benchmarking/</i></p>	
--	---	--	--

FACULTAD DE CONTADURÍA Y ADMINISTRACIÓN
 DIVISIÓN SISTEMA UNIVERSIDAD ABIERTA Y EDUCACIÓN A DISTANCIA

		<p>o mejorar respecto a la competencia</p> <p>9. Desarrollar Estrategias Competitivas: Define estrategias para aprovechar las debilidades de tus competidores y las oportunidades del mercado.</p>																													
		<table border="1"> <thead> <tr> <th>CRITERIO DE EVALUACIÓN Y ENTREGABLES:</th> <th>SI</th> <th>NO</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Análisis de la competencia</td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>Benchmarking</td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>6 acciones mejora de negocio</td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>Evaluar Fortalezas y Debilidades</td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>Análisis de Oportunidades y Amenazas</td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>Conclusiones y Estrategias:</td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>Identificar Brechas en el Mercado</td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>Desarrollar Estrategias Competitivas</td> <td></td> <td></td> </tr> </tbody> </table>	CRITERIO DE EVALUACIÓN Y ENTREGABLES:	SI	NO	Análisis de la competencia			Benchmarking			6 acciones mejora de negocio			Evaluar Fortalezas y Debilidades			Análisis de Oportunidades y Amenazas			Conclusiones y Estrategias:			Identificar Brechas en el Mercado			Desarrollar Estrategias Competitivas				
CRITERIO DE EVALUACIÓN Y ENTREGABLES:	SI	NO																													
Análisis de la competencia																															
Benchmarking																															
6 acciones mejora de negocio																															
Evaluar Fortalezas y Debilidades																															
Análisis de Oportunidades y Amenazas																															
Conclusiones y Estrategias:																															
Identificar Brechas en el Mercado																															
Desarrollar Estrategias Competitivas																															

FACULTAD DE CONTADURÍA Y ADMINISTRACIÓN
 DIVISIÓN SISTEMA UNIVERSIDAD ABIERTA Y EDUCACIÓN A DISTANCIA

		<p>La rúbrica para esta actividad es:</p> <table border="1" data-bbox="426 305 898 565"> <thead> <tr> <th>CRITERIO</th> <th>ESCALA</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Contiene todos los puntos solicitados, con las consideraciones de en los criterios de evaluación.</td> <td>1 a 7 puntos</td> </tr> <tr> <td>Sintaxis, ortografía, signos de puntuación</td> <td>1 a 3 puntos</td> </tr> </tbody> </table>	CRITERIO	ESCALA	Contiene todos los puntos solicitados, con las consideraciones de en los criterios de evaluación.	1 a 7 puntos	Sintaxis, ortografía, signos de puntuación	1 a 3 puntos		
CRITERIO	ESCALA									
Contiene todos los puntos solicitados, con las consideraciones de en los criterios de evaluación.	1 a 7 puntos									
Sintaxis, ortografía, signos de puntuación	1 a 3 puntos									
	<p>Actividad 2</p>	<p>Del siguiente video realiza un diagrama de flujo del proceso de ventas de tu empresa. Y contesta las siguientes preguntas:</p> <p>¿Qué es un diagrama de flujo? ¿Por qué es importante implementarlos en las organizaciones o empresa? Justifica tu respuesta.</p> <table border="1" data-bbox="426 1273 898 1377"> <thead> <tr> <th>CRITERIO DE EVALUACIÓN Y ELEMENTOS ENTREGABLES:</th> <th>SI</th> <th>NO</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td> </td> <td> </td> <td> </td> </tr> </tbody> </table>	CRITERIO DE EVALUACIÓN Y ELEMENTOS ENTREGABLES:	SI	NO				<p>¿Qué es un Diagrama de Flujo? Cómo hacer un diagrama de flujo paso a paso más ejemplos. https://www.youtube.com/watch?v=Kucgc6NpGwc</p>	<p>5 pts</p>
CRITERIO DE EVALUACIÓN Y ELEMENTOS ENTREGABLES:	SI	NO								

FACULTAD DE CONTADURÍA Y ADMINISTRACIÓN
 DIVISIÓN SISTEMA UNIVERSIDAD ABIERTA Y EDUCACIÓN A DISTANCIA

		<p>Diseño del Diagrama de Flujo con Proceso de ventas</p> <p>Diagramación de Proceso de Ventas</p> <p>Respuesta a preguntas</p> <p>La rúbrica para esta actividad es:</p> <table border="1"> <thead> <tr> <th>CRITERIO</th> <th>ESCALA</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Contiene todos los puntos solicitados, con las consideraciones de en los criterios de evaluación.</td> <td>1 a 7 puntos</td> </tr> <tr> <td>Sintaxis, ortografía, signos de puntuación</td> <td>1 a 3 puntos</td> </tr> </tbody> </table>	CRITERIO	ESCALA	Contiene todos los puntos solicitados, con las consideraciones de en los criterios de evaluación.	1 a 7 puntos	Sintaxis, ortografía, signos de puntuación	1 a 3 puntos		
CRITERIO	ESCALA									
Contiene todos los puntos solicitados, con las consideraciones de en los criterios de evaluación.	1 a 7 puntos									
Sintaxis, ortografía, signos de puntuación	1 a 3 puntos									
Unidad 5 Estudio administrativo - organizacional	Actividad 1	<p>Crea un Video creativo y atractivo para promocionar tu Empresa/Negocio integrando los siguientes elementos clave:</p> <ul style="list-style-type: none"> Menciona tu nombre y el nombre de la Organización (nombre que sea claramente visible y pronunciado durante el Reel.) 	<ul style="list-style-type: none"> Lourdes Munch Galindo (2003), Fundamentos de Administración, México, Trillas. Sainz De Vicuña, J.M. (2021). El plan de marketing digital en la práctica (4ª ed.) ESIC Editorial. Restrepo, S. H. (2024). Ideas para reels: ¿cómo crear contenido atractivo? Content Marketing LatAm. <p>https://www.contentmarketinglatam.com/content-marketing/ideas-para-reels/</p>	5pts						

FACULTAD DE CONTADURÍA Y ADMINISTRACIÓN
 DIVISIÓN SISTEMA UNIVERSIDAD ABIERTA Y EDUCACIÓN A DISTANCIA

		<ul style="list-style-type: none"> • Misión (misión de tu organización de manera clara y concisa). • Visión: (visión a largo plazo de tu empresa para inspirar a la audiencia). • Valores:(Destaca los valores fundamentales de tu organización de manera visual y atractiva). • Objetivos:(Presenta de manera breve y motivadora los objetivos que tu empresa busca alcanzar). • Ventajas Competitivas:(Muestra de forma creativa las ventajas que hacen destacar a tu empresa). <p>Formato del Video: Duración: 1 a 3 minutos. (Archivo: Guarda el video en formato Mp4 para su posterior carga en la plataforma Moodle.</p>			
CRITERIO DE EVALUACIÓN Y ENTREGABLES:		SI	NO		

FACULTAD DE CONTADURÍA Y ADMINISTRACIÓN
 DIVISIÓN SISTEMA UNIVERSIDAD ABIERTA Y EDUCACIÓN A DISTANCIA

		<p>1. Mencionar tu nombre y el de tu producto y/o Empresa en el video.</p>		
		<p>2. Creatividad ¿El Reel demuestra originalidad y creatividad en la presentación de la información sobre la empresa o negocio?, ¿Se utilizan elementos visuales, gráficos o efectos especiales de manera creativa?</p>		
		<p>3. Contenido Relevante: ¿La información proporcionada sobre la organización (nombre, misión, visión, valores, etc.) es clara y relevante?, ¿Se destaca de manera efectiva la propuesta de valor de la empresa?, ¿Se incluyen todos los elementos solicitados, como la misión, visión, valores, objetivos, ventajas competitivas?, ¿Cada elemento se presenta de manera clara y fácil de entender?</p>		
		<p>4. Narrativa: ¿La historia contada en el Reel</p>		

FACULTAD DE CONTADURÍA Y ADMINISTRACIÓN
 DIVISIÓN SISTEMA UNIVERSIDAD ABIERTA Y EDUCACIÓN A DISTANCIA

		tiene un flujo lógico y coherente?, ¿Se utiliza una narrativa que enganche a la audiencia desde el principio hasta el final?			
		5. Calidad Visual: ¿La calidad de la grabación es nítida y profesional?, ¿Los elementos visuales, como gráficos y colores, son atractivos y armoniosos?			
		6. Duración Adecuada: ¿El Reel cumple con la duración establecida (entre 1 y 3 minutos) ?, ¿La duración es suficiente para transmitir la información de manera efectiva sin volverse monótona?			
		7. Utilización de Música: ¿La elección de la música complementa y mejora la experiencia del Reel?, ¿La música se utiliza de manera adecuada para mantener el interés de la audiencia?			

FACULTAD DE CONTADURÍA Y ADMINISTRACIÓN
 DIVISIÓN SISTEMA UNIVERSIDAD ABIERTA Y EDUCACIÓN A DISTANCIA

		<p>8. He cuidado la sintaxis, ortografía y signos de puntuación.</p> <p>La rúbrica para esta actividad es:</p> <table border="1" data-bbox="426 496 898 760"> <thead> <tr> <th>CRITERIO</th> <th>ESCALA</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Contiene todos los puntos solicitados, con las consideraciones de en los criterios de evaluación.</td> <td>1 a 7 puntos</td> </tr> <tr> <td>Sintaxis, ortografía, signos de puntuación</td> <td>1 a 3 puntos</td> </tr> </tbody> </table>	CRITERIO	ESCALA	Contiene todos los puntos solicitados, con las consideraciones de en los criterios de evaluación.	1 a 7 puntos	Sintaxis, ortografía, signos de puntuación	1 a 3 puntos		
CRITERIO	ESCALA									
Contiene todos los puntos solicitados, con las consideraciones de en los criterios de evaluación.	1 a 7 puntos									
Sintaxis, ortografía, signos de puntuación	1 a 3 puntos									
	<p>Actividad 2 Colaborativa a</p>	<p>FORO Actividad colaborativa Objetivo: Aprenderás a aplicar la publicidad creando un banner publicitario para tu negocio. Trabajarás de manera colaborativa en un foro de discusión para compartir ideas, recibir retroalimentación y mejorar su diseño final. Indicaciones: a) Entra al foro de discusión. b) Usando herramientas de diseño gráfico (como Canva), crearás</p>	<p>BeeDIGITAL. (2022, July 7). Los mejores consejos para diseñar banners. BeeDIGITAL. https://www.beedigital.es/posicionamiento-web/los-mejores-consejos-para-disenar-banners/#:~:text=Es%20necesario%20que%20el%20banner,a%20ojos%20de%20los%20usuarios.</p>	<p>5pts.</p>						

FACULTAD DE CONTADURÍA Y ADMINISTRACIÓN
 DIVISIÓN SISTEMA UNIVERSIDAD ABIERTA Y EDUCACIÓN A DISTANCIA

- un banner publicitario de tu negocio (emprendimiento).
- c) El banner debe incluir:
- Nombre del negocio
 - Slogan o mensaje principal
 - Imagen o gráfico representativo
 - Información de contacto o llamada a la acción
- d) Lee las aportaciones de al menos dos de tus compañeros y realiza comentarios constructivos y/o complementarios al respecto para mejorar su diseño.

CRITERIO DE EVALUACIÓN Y ENTREGABLES:	SI	NO
Elaboración de Banner publicitario		
Banner creativo		
Datos solicitados de Banner		
Participación 2 veces a compañeros		
Incluye la referencias y ligas de consulta en formato APA.		

FACULTAD DE CONTADURÍA Y ADMINISTRACIÓN
 DIVISIÓN SISTEMA UNIVERSIDAD ABIERTA Y EDUCACIÓN A DISTANCIA

		<p>He cuidado la sintaxis, ortografía y signos de puntuación.</p> <table border="1" data-bbox="772 224 898 334"> <tr> <td></td> <td></td> </tr> </table> <p>La rúbrica para esta actividad es:</p> <table border="1" data-bbox="548 669 898 1146"> <thead> <tr> <th>CRITERIO</th> <th>ESCALA</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Contiene todos los puntos solicitados, con las consideraciones de en los criterios de evaluación.</td> <td>1 a 7 puntos</td> </tr> <tr> <td>Sintaxis, ortografía, signos de puntuación</td> <td>1 a 3 puntos</td> </tr> </tbody> </table>			CRITERIO	ESCALA	Contiene todos los puntos solicitados, con las consideraciones de en los criterios de evaluación.	1 a 7 puntos	Sintaxis, ortografía, signos de puntuación	1 a 3 puntos		
CRITERIO	ESCALA											
Contiene todos los puntos solicitados, con las consideraciones de en los criterios de evaluación.	1 a 7 puntos											
Sintaxis, ortografía, signos de puntuación	1 a 3 puntos											
Unidad 6.	Actividad 1	1. Enlista las licencias y permiso necesarios para la apertura de	https://expansion.mx/finanzas-personales/2021/10/21/emprender-en-mexico-lo-que-necesitas . https://www.sedeco.cdmx.gob.mx/tramites	5pts.								

FACULTAD DE CONTADURÍA Y ADMINISTRACIÓN
 DIVISIÓN SISTEMA UNIVERSIDAD ABIERTA Y EDUCACIÓN A DISTANCIA

<p>Aspectos legales</p>		<p>la organización propuesta, considerando que esa apertura en la CDMX, además de considerar la alcaldía.</p> <p>2. Elabora un documento con un procesador de textos, y pega las pantallas que incluyan los siguientes puntos:</p> <p>Indicaciones:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Datos de identificación de la ubicación del negocio: Determine en qué alcaldía de la CDMX estará ubicada tu organización. Cada alcaldía puede tener requisitos y procedimientos ligeramente diferentes. • Tipo de Organización: Define el tipo de organización que planeas abrir, ya sea una empresa, una organización sin fines de lucro, una sucursal, etc. • Cumplimiento Normativo: Evalúa si se han cumplido todos los requisitos normativos y legales para la apertura de la organización en la alcaldía correspondiente. • Investigación de Requisitos: Investiga los requisitos 		
-------------------------	--	--	--	--

FACULTAD DE CONTADURÍA Y ADMINISTRACIÓN
 DIVISIÓN SISTEMA UNIVERSIDAD ABIERTA Y EDUCACIÓN A DISTANCIA

		<p>específicos de la alcaldía correspondiente para tu tipo de organización. Puedes obtener esta información visitando el sitio web oficial de la alcaldía, llamando a la oficina correspondiente.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Licencias y Permisos Comunes: Identifica las licencias y permisos comunes que suelen requerirse para la apertura de negocios en la CDMX, como el Registro Federal de Contribuyentes (RFC), la Licencia de Funcionamiento, y el aviso de apertura de establecimiento mercantil. • Presenta la evidencia (pega las pantallas) de solicitud de Licencias y Permisos: Elabora las solicitudes correspondientes de cada licencia y permiso. Asegúrate de seguir los procedimientos específicos de la alcaldía y proporcionar la información requerida, se presenta la imagen de los datos solicitados (sin finalizar el proceso). • Pago de Tarifas: Verifica las tarifas asociadas a cada licencia y permiso. 		
--	--	---	--	--

FACULTAD DE CONTADURÍA Y ADMINISTRACIÓN
 DIVISIÓN SISTEMA UNIVERSIDAD ABIERTA Y EDUCACIÓN A DISTANCIA

		CRITERIO DE EVALUACIÓN Y ENTREGABLES:	SI	NO		
		Carátula con nombre completo				
		Datos de Identificación; ¿Presentan los datos de ubicación del negocio?				
		Descripción del tipo de Organización: Define el tipo de organización.				
		Enlista los Requisitos específicos: de acuerdo cada tipo de licencia o permiso.				
		Evidencia de solicitud de Licencias y Permisos: presenta la imagen de los datos solicitados (sin finalizar el proceso), procedimientos correctos de solicitud y tramitación de licencias y permisos, de acuerdo con las pautas de la alcaldía.				
		Enlista el Pago de Tarifas: Verifica las tarifas asociadas a cada licencia y permiso.				
		Incluye la referencias y ligas de consulta en formato APA				

FACULTAD DE CONTADURÍA Y ADMINISTRACIÓN
 DIVISIÓN SISTEMA UNIVERSIDAD ABIERTA Y EDUCACIÓN A DISTANCIA

		<p>He cuidado la sintaxis, ortografía y signos de puntuación</p> <p>La rúbrica para esta actividad es:</p> <table border="1"> <thead> <tr> <th>CRITERIO</th> <th>ESCALA</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Contiene todos los puntos solicitados, con las consideraciones de en los criterios de evaluación.</td> <td>1 a 7 puntos</td> </tr> <tr> <td>Sintaxis, ortografía, signos de puntuación</td> <td>1 a 3 puntos</td> </tr> </tbody> </table>	CRITERIO	ESCALA	Contiene todos los puntos solicitados, con las consideraciones de en los criterios de evaluación.	1 a 7 puntos	Sintaxis, ortografía, signos de puntuación	1 a 3 puntos		
CRITERIO	ESCALA									
Contiene todos los puntos solicitados, con las consideraciones de en los criterios de evaluación.	1 a 7 puntos									
Sintaxis, ortografía, signos de puntuación	1 a 3 puntos									
Unidad 7. Estudio financiero	Actividad 1	<p>Elabora el Estado de Situación Financiera y el Estado de Resultados de la organización para evaluar el desempeño financiero.</p> <p>Indicaciones:</p> <ol style="list-style-type: none"> Recopilación de Información Financiera: (Reúne Documentación Financiera: Recopila todos los documentos financieros relevantes, como estados de cuenta bancarios, facturas, recibos, registros contables y cualquier otro documento que refleje las transacciones financieras de la 	Paz Zavala, Introducción a la contaduría, México, Ecasa.	5 pts.						

FACULTAD DE CONTADURÍA Y ADMINISTRACIÓN
 DIVISIÓN SISTEMA UNIVERSIDAD ABIERTA Y EDUCACIÓN A DISTANCIA

		<p>organización). Si es sólo una proyección, realiza el cálculo.</p> <p>2. Elaboración del Estado de Situación Financiera (Balance General), considerando:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Activo: Enumera todos los activos de la organización, como efectivo, cuentas por cobrar, inventarios, propiedades, etc., calcula el total de activos. • Pasivo: Enumera todas las obligaciones financieras, como cuentas por pagar, préstamos, etc., calcula el total de pasivos. • Patrimonio Neto: Calcula el patrimonio neto restando el total de pasivos del total de activos. Elabora el Estado de Situación Financiera: <ul style="list-style-type: none"> Organiza la información en un formato de balance general que incluya activos, pasivos y patrimonio neto. • Cobertura de Costos: Evaluar si los ingresos generados son suficientes para cubrir los costos operativos y financieros, y proporcionar una ganancia. • Calidad de los Ingresos: Analizar la diversificación y estabilidad de las fuentes de ingresos para evaluar la robustez del modelo de negocio. 		
--	--	---	--	--

FACULTAD DE CONTADURÍA Y ADMINISTRACIÓN
 DIVISIÓN SISTEMA UNIVERSIDAD ABIERTA Y EDUCACIÓN A DISTANCIA

- Gestión de Inventarios y Cuentas por Cobrar: Evaluar la eficiencia en la gestión de inventarios y cuentas por cobrar, ya que esto puede afectar significativamente la liquidez.

CRITERIO DE EVALUACIÓN Y ENTREGABLES:	SI	NO
Carátula con nombre completo		
Estado de Situación Financiera (Balance General)		
Incluye la referencias y ligas de consulta en formato APA.		
He cuidado la sintaxis, ortografía y signos de puntuación		

La rúbrica para esta actividad es:

CRITERIO	ESCALA
Contiene todos los puntos solicitados, con las consideraciones de en los	1 a 7 puntos

FACULTAD DE CONTADURÍA Y ADMINISTRACIÓN
 DIVISIÓN SISTEMA UNIVERSIDAD ABIERTA Y EDUCACIÓN A DISTANCIA

		<p>critérios de evaluación.</p> <p>Sintaxis, ortografía, signos de puntuación</p>	<p>1 a 3 puntos</p>		
	Actividad 2	<p>Elaboración del Estado de Resultados</p> <p>Indicaciones:</p> <p>1. Recopilación de Información Financiera: (Reúne Documentación Financiera: Recopila todos los documentos financieros relevantes, como estados de cuenta bancarios, facturas, recibos, registros contables y cualquier otro documento que refleje las transacciones financieras de la organización). Si es sólo una proyección, realiza el cálculo.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Ingresos: Enumera todos los ingresos generados por la organización, como ventas, servicios, etc., calcula el total de ingresos. • Costos y Gastos: Enumera todos los costos y gastos incurridos, como costos de producción, gastos 		<p>Paz Zavala, Introducción a la contaduría, México, Ecasa.</p>	<p>5 pts.</p>

FACULTAD DE CONTADURÍA Y ADMINISTRACIÓN
 DIVISIÓN SISTEMA UNIVERSIDAD ABIERTA Y EDUCACIÓN A DISTANCIA

		<p>operativos, impuestos, etc., calcula el total de costos y gastos.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Utilidad o Pérdida Neta: Calcula la utilidad restando los costos y gastos totales de los ingresos totales. • Elabora el Estado de Resultados: Organiza la información en un formato de estado de resultados que incluya ingresos, costos y gastos, y la utilidad o pérdida neta. <p>2. Justificación de la determinación del estado rentable o no la organización.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Eficiencia Operativa: Analizar la eficiencia en la utilización de recursos para generar ingresos. Esto puede incluir la gestión de costos, productividad y eficacia en las operaciones. 														
		<table border="1"> <thead> <tr> <th>CRITERIO DE EVALUACIÓN Y ENTREGABLES:</th> <th>SI</th> <th>NO</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Carátula con nombre completo</td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>Estado de Resultados</td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>Justificación de la Respuesta</td> <td></td> <td></td> </tr> </tbody> </table>	CRITERIO DE EVALUACIÓN Y ENTREGABLES:	SI	NO	Carátula con nombre completo			Estado de Resultados			Justificación de la Respuesta				
CRITERIO DE EVALUACIÓN Y ENTREGABLES:	SI	NO														
Carátula con nombre completo																
Estado de Resultados																
Justificación de la Respuesta																

FACULTAD DE CONTADURÍA Y ADMINISTRACIÓN
 DIVISIÓN SISTEMA UNIVERSIDAD ABIERTA Y EDUCACIÓN A DISTANCIA

		<p>Incluye la referencias y ligas de consulta en formato APA.</p> <p>He cuidado la sintaxis, ortografía y signos de puntuación</p> <p>La rúbrica para esta actividad es:</p> <table border="1"> <thead> <tr> <th>CRITERIO</th> <th>ESCALA</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Contiene todos los puntos solicitados, con las consideraciones de en los criterios de evaluación.</td> <td>1 a 7 puntos</td> </tr> <tr> <td>Sintaxis, ortografía, signos de puntuación</td> <td>1 a 3 puntos</td> </tr> </tbody> </table>	CRITERIO	ESCALA	Contiene todos los puntos solicitados, con las consideraciones de en los criterios de evaluación.	1 a 7 puntos	Sintaxis, ortografía, signos de puntuación	1 a 3 puntos		
CRITERIO	ESCALA									
Contiene todos los puntos solicitados, con las consideraciones de en los criterios de evaluación.	1 a 7 puntos									
Sintaxis, ortografía, signos de puntuación	1 a 3 puntos									
Entrega de Proyecto Final	Actividad 1	<p>Entrega de Proyecto Final.</p> <p>Justificación del proyecto. La presentación de un proyecto emprendedor por parte de los alumnos tiene beneficios significativos en</p>		10 pts						

FACULTAD DE CONTADURÍA Y ADMINISTRACIÓN
 DIVISIÓN SISTEMA UNIVERSIDAD ABIERTA Y EDUCACIÓN A DISTANCIA

		<p>términos de fomentar el espíritu emprendedor, desarrollar habilidades empresariales, estimular la creatividad y la innovación, fortalecer el pensamiento crítico y la toma de decisiones, y promover el empoderamiento y la confianza personal. Al proporcionar a los alumnos esta experiencia práctica, realista y competitiva, se les prepara para que apliquen todos los conocimientos adquiridos en esta asignatura.</p> <p>Indicaciones: Presentación de proyecto presencial en EXPO</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Deberás presentar tu plan de negocios con tu asesor, de acuerdo a los requerimientos que te indique tu asesor. 		
--	--	---	--	--

FACULTAD DE CONTADURÍA Y ADMINISTRACIÓN
 DIVISIÓN SISTEMA UNIVERSIDAD ABIERTA Y EDUCACIÓN A DISTANCIA

		<p>2. Preparar físicamente los elementos para presentar tu proyecto.</p> <p>3. Acudir en la fecha y hora acordada con tu asesor para presentar tu producto/servicio.</p> <p>4. Evaluación de Proyecto: Plan de Negocios (.50%) Exposición del Plan de Negocios (.20%) Exhibición del Stand (.10%) Prototipo de proyecto o servicio (.20%)</p>			
				Ponderación total	70

Bibliografía:

1. ANZOLA, Sérvulo, De la idea a tu empresa, una guía para emprendedores, McGraw Hill, 3ª edición, 2003, 200 pp.
2. ANZOLA, Sérvulo, Administración de pequeñas empresas, Ed. McGraw Hill, 2001, 347 pp.
3. BOTELLO, Antonio, El Plan de Negocios, Ed. McGraw Hill, 2001, 233 pp.
4. CASTAÑEDA, Luis, Pensar, TAREA esencial de líderes y gerentes, Ed. Poder. 2000, 104 pp.
5. CLELAND, D.I., Manual para la administración de los negocios, Ed. CECSA. 1981, 223 pp. 6. COLLINS, James, Empresas que perduran, Ed. Norma, 2003, 428 pp.
7. KASTIKA, Eduardo, Desorganización creativa, Ed. Macchi, 2001, 238 pp.
8. KENETT, Albert, Cómo iniciar su propio negocio, Ed. McGraw Hill, 2001, 276 pp. 9. LANGDON, Ken, Las 100 mejores ideas de negocios de todos los tiempos, Ed. McGraw Hill, 2001, 174 pp.
10. LLANO, Carlos, Falacias y ámbitos de la creatividad, Ed. Noriega, 2002, 373 pp.
11. LUCHIA, Cecilia, Cómo crear mi propia empresa, Ed. Macchi, 1998, 269 pp.
12. MARTÍN, Charles, Inicie su propio negocio, Ed. Iberoamericana, 1995, 95 pp. 13. SERVITJE, Roberto, Estrategia de éxito empresarial, Ed. McGraw Hill, 2004, 275 pp.
14. SHIMASAKI, La filosofía del éxito, Ed. Limusa, 1993, 315 pp.
15. TROUT, Jack, Diferenciarse o morir: cómo sobrevivir en un entorno competitivo, Ed. McGraw Hill, 2001, 230 pp.
16. THEODORE Kini, Enfoque visionario, Ed. McGraw Hill, 2002, 513 pp.

EXÁMENES

De acuerdo con los lineamientos del modelo educativo, tienes tres períodos a lo largo del semestre para presentar tus exámenes parciales (consulta las fechas en el calendario de inscripción a parciales y globales en el Portal SUAYED), tú decides el período en el que los realizarás. Si tu asignatura es **optativa**, deberás consultar los períodos y número de exámenes con tu asesor.

Para esta asignatura están programados de la siguiente manera:

- **Exámenes Parciales:**

Deberás entregar las actividades de aprendizaje de las unidades implicadas en cada parcial, **antes de que inicie el periodo de aplicación, si las entregas durante la aplicación del examen se consideran extemporáneas**. Es importante que te inscribas en cada periodo y cumplas con los lineamientos para su presentación.

NÚMERO	UNIDADES (que lo integran)	VALOR (núm. enteros)
1ro.	1,2 y 3	10%
2do.	4,5	10%
3ro.	6y7	10%

- **Global. Examen más requisito**

Valor examen	Valor requisito	Apertura de requisito en plataforma	Entrega de requisito en plataforma	Aplicación de global
80 %	20 %	28 de mayo de 2025	3, 4 y 5 de junio de 2025	6,7 y del 9 al 12 de junio de 2025

Requisito:

Presentación de proyecto presencial en EXPO

FACULTAD DE CONTADURÍA Y ADMINISTRACIÓN
 DIVISIÓN SISTEMA UNIVERSIDAD ABIERTA Y EDUCACIÓN A DISTANCIA

5. Deberás presentar tu plan de negocios con tu asesor
6. Preparar físicamente los elementos para presentar presencialmente tu proyecto en un espacio que se te preparará en las instalaciones de SUAYED
7. Acudir presencialmente en la fecha y hora acordada con tu asesor para presentar tu producto en la EXPO
8. Evaluación de Proyecto:
 Plan de Negocios (.50%) |Exposición del Plan de Negocios (.20%) |Exhibición del Stand (.10 %) |Prototipo de proyecto o servicio (.20%)

Justificación del proyecto. La presentación de un proyecto emprendedor por parte de los alumnos tiene beneficios significativos en términos de fomentar el espíritu emprendedor, desarrollar habilidades empresariales, estimular la creatividad y la innovación, fortalecer el pensamiento crítico y la toma de decisiones, y promover el empoderamiento y la confianza personal. Al proporcionar a los alumnos esta experiencia práctica, realista y competitiva, se les prepara para que apliquen todos los conocimientos adquiridos en esta asignatura.

PORCENTAJES Y ESCALA DE EVALUACIÓN Y ACREDITACIÓN

Concepto	Porcentajes
Actividades de aprendizaje	50 %
Actividades colaborativas	10 %
Exámenes parciales	30 %
Otro	10 %
Total	100 %

OTRO. Corresponde al 10% para la presentación de tu proyecto presencial en EXPO

1. Deberás presentar tu plan de negocios con tu asesor
2. Preparar físicamente los elementos para presentar presencialmente tu proyecto en un espacio que se te preparará en las instalaciones de SUAYED
3. Acudir presencialmente en la fecha y hora acordada con tu asesor para presentar tu producto en la EXPO
4. Evaluación de Proyecto:

FACULTAD DE CONTADURÍA Y ADMINISTRACIÓN
DIVISIÓN SISTEMA UNIVERSIDAD ABIERTA Y EDUCACIÓN A DISTANCIA

Plan de Negocios (.50%) |Exposición del Plan de Negocios (.20%) |Exhibición del Stand (.10 %) |Prototipo de proyecto o servicio (.20%)

Justificación del proyecto. La presentación de un proyecto emprendedor por parte de los alumnos tiene beneficios significativos en términos de fomentar el espíritu emprendedor, desarrollar habilidades empresariales, estimular la creatividad y la innovación, fortalecer el pensamiento crítico y la toma de decisiones, y promover el empoderamiento y la confianza personal. Al proporcionar a los alumnos esta experiencia práctica, realista y competitiva, se les prepara para que apliquen todos los conocimientos adquiridos en esta asignatura.

- **Escala de evaluación:**

Rango	Calificación
1.00 a 5.99	5
6.00 a 6.49	6
6.50 a 7.49	7
7.50 a 8.49	8
8.50 a 9.49	9
9.50 a 10.00	10

FUNCIONES DEL ASESOR

Por apoyar tu proceso de aprendizaje autónomo, el asesor tiene las siguientes funciones:

1. Apoyar y guiar en la resolución de dudas y desarrollo de actividades; a través de los canales de comunicación oficiales.
2. Calificar y retroalimentar las actividades en plataforma educativa en un lapso no mayor a **ocho días hábiles** después de la fecha de entrega establecida en el calendario.
3. Recomendar recursos didácticos para ampliar tu conocimiento. No es su obligación facilitarte: copias, libros, archivos digitales o proporcionarte ligas directas de la BIDI.
4. Enviar las calificaciones al finalizar el semestre de manera personalizada por correo electrónico.

DATOS DEL ASESOR O GRUPO DE ASESORES

Nombre	Correo electrónico
Tania Muñoz Pérez	tany.munoz@hotmail.com
Juan José Polanco Moreno	jpolanco@docencia.fca.unam.mx

Enseñar no es transferir conocimiento, sino crear las posibilidades para su propia producción o construcción.

Paulo Freire