

# UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE BAJA CALIFORNIA

## COORDINACIÓN GENERAL DE FORMACIÓN PROFESIONAL

### PROGRAMA DE UNIDAD DE APRENDIZAJE

#### I. DATOS DE IDENTIFICACIÓN

- 1. Unidad Académica:** Facultad de Ciencias Administrativas, Mexicali; Facultad de Ciencias Administrativas y Sociales, Ensenada; Facultad de Ciencias de la Ingeniería, Administrativas y Sociales, Tecate; Facultad de Contaduría y Administración, Tijuana; Facultad de Ingeniería y Negocios, Guadalupe Victoria; y Facultad de Ingeniería y Negocios, San Quintín.
- 2. Programa Educativo:** Licenciatura en Administración de Empresas
- 3. Plan de Estudios:** 2022-2
- 4. Nombre de la Unidad de Aprendizaje:** Plan y Desarrollo de Negocios
- 5. Clave:** 40334
- 6. HC:** 01 **HT:** 03 **HL:** 00 **HPC:** 00 **HCL:** 00 **HE:** 01 **CR:** 05
- 7. Etapa de Formación a la que Pertenece:** Terminal
- 8. Carácter de la Unidad de Aprendizaje:** Obligatoria
- 9. Requisitos para Cursar la Unidad de Aprendizaje:** Ninguno



#### Equipo de diseño de PUA

Leonardo Ramos López  
María Concepción Ramírez Barón  
Georgina Tejeda Vega

#### Vo.Bo. de subdirector(es) de Unidad(es) Académica(s)

Adelaida Figueroa Villanueva  
Ana Cecilia Bustamante Valenzuela  
Angélica Reyes Mendoza  
Esperanza Manrique Rojas  
Gilberto Manuel Galindo Aldana  
Jesús Antonio Padilla Sánchez

**Fecha:** 06 de septiembre de 2021

## **II. PROPÓSITO DE LA UNIDAD DE APRENDIZAJE**

La finalidad de la unidad de aprendizaje es que el alumno integre y aplique los conocimientos relacionados con el plan y desarrollo de negocios adquiridos durante su trayecto formativo. La utilidad de esta radica en que le permite crear e implementar una idea de negocio que resuelva las necesidades del mercado. Se imparte en la etapa terminal del plan de estudios, con carácter obligatorio y pertenece al área de conocimiento de Administración Organizacional.

## **III. COMPETENCIA GENERAL DE LA UNIDAD DE APRENDIZAJE**

Crear un plan de negocio con enfoque económico, social y de valor agregado, por medio de la formulación y evaluación de proyectos y utilizando un modelo de presentación, con el fin de contribuir al crecimiento y desarrollo local y nacional, con actitud creativa y liderazgo.

#### IV. EVIDENCIA(S) DE APRENDIZAJE

Documento que integre:

1. Aplicación de un modelo que incluya lo siguiente:

- Segmento de clientes.
- Propuesta de valor.
- Relaciones con los clientes.
- Canales de distribución.
- Fuente de ingresos.
- Actividades clave.
- Recursos clave.
- Socios clave.
- Estructura de costos.
- Resumen ejecutivo del proyecto

2. Plan de desarrollo de negocio de acuerdo con el modelo del negocio que incluya los siguientes apartados:

- Naturaleza del proyecto.
- Aspectos legales del proyecto.
- Mercadotecnia.
- Organización.
- Producción.
- Evaluación financiera.

**V. DESARROLLO POR UNIDADES**  
**UNIDAD I. Naturaleza del proyecto**

**Competencia:**

Elaborar los elementos de la naturaleza de un plan de negocios, con base en los componentes de la inteligencia y analítica de negocios, para construir una propuesta de valor innovadora, sustentable y escalable, con creatividad y liderazgo.

**Contenido:**

**Duración:** 2 horas

- 1.1. Contexto y antecedentes
- 1.2. Objetivo del plan de negocio
- 1.3. Propuesta de valor (innovación y ventajas competitivas)
- 1.4. Nombre de la empresa
  - 1.4.1. Lema y logotipos
- 1.5 Descripción de la empresa
  - 1.5.1. Giro o sector
  - 1.5.2. Tamaño
  - 1.5.3. Ubicación
  - 1.5.4. Descripción breve del producto o servicio
- 1.6. Misión y visión de la empresa
- 1.7. Objetivos de la empresa
- 1.8. Análisis de la industria o sector
- 1.9. Productor y/o servicios de la empresa
- 1.10. Impacto tecnológico, económico, social y ambiental

## UNIDAD II. Mercadotecnia

### Competencia:

Desarrollar una estrategia de mercado efectiva con visión global, a través de la realización de la prueba piloto de ventas de acuerdo con el buyer persona y el storytelling, para asegurar la permanencia, el crecimiento y expansión del negocio, con disposición a asumir riesgos, responsabilidad y creatividad.

### Contenido:

**Duración:** 3 horas

- 2.1. Imagen corporativa
- 2.2. Investigación de mercados
- 2.3. Estudio de mercado (mercado objetivo, la competencia y estrategias de marketing)
- 2.4. Distribución y puntos de venta
- 2.5. Promoción del producto o servicio: nombre comercial, logotipo, frase publicitaria, diseño de etiqueta y empaque del producto
- 2.6. Fijación y políticas de precio
- 2.7. Plan de introducción al mercado
- 2.8. Riesgos y oportunidades del mercado
- 2.9. Sistema y plan de ventas
- 2.10. Plan de abastecimiento

## UNIDAD III. Producción

### Competencia:

Crear el producto o servicio, a través del diseño de producción, la capacidad y la planta, para prevenir posibles riesgos e ineficiencias relacionadas con los costos, procedimientos y logística, con responsabilidad, honestidad y orden.

### Contenido:

**Duración:** 3 horas

- 3.1. Especificaciones del producto
- 3.2. Descripción del proceso de producción o prestación del servicio
- 3.3. Diagrama de flujo del proceso
- 3.4. Certificaciones y simbología de ISO 9000
- 3.5. Características de la tecnología
- 3.6. Equipo e instalaciones
- 3.7. Materia prima
- 3.8. Capacidad instalada
- 3.9. Manejo de inventarios
- 3.10. Ubicación de la empresa
- 3.11. Diseño y distribución de la planta y oficinas
  - 3.11.1. Aplicación web para diseño de planta y oficinas (Floorplanner)
- 3.12. Mano de obra requerida
- 3.13. Programa de producción
- 3.14. Mejora continua.
- 3.15. Posibilidad de diversificación de productos

## UNIDAD IV. Organización

### Competencia:

Diseñar la estructura organizacional de la empresa, determinando el organigrama, la descripción de puestos y el plan de desarrollo del capital humano, para asegurar un crecimiento armónico del negocio aplicando justicia organizacional, con responsabilidad, inclusión y equidad.

### Contenido:

**Duración:** 2 horas

- 4.1. Estructura organizacional (forma jurídica, estructura orgánica)
- 4.2. Funciones específicas por puesto
- 4.3. Requerimiento de personal
- 4.4. Capacitación del personal
- 4.5. Desarrollo del personal
- 4.6. Administración de sueldos y salarios
- 4.7. Evaluación del desempeño
- 4.8. Sistemas de información
- 4.9. Justicia organizacional
  - 4.9.1. Dimensiones
  - 4.9.2. Calidad de vida laboral
  - 4.9.3. Riesgos psicosociales

## UNIDAD V. Finanzas y análisis de riesgos

### Competencia:

Integrar la información financiera, por medio de la proyección de escenarios, metaanálisis, transparencia y rendición de cuentas, con el fin de validar la viabilidad para la toma de decisiones, con responsabilidad social corporativa.

### Contenido:

**Duración:** 3 horas

- 5.1. Estudio de la inversión y financiamiento (activos fijos y tangibles, capital de trabajo, inversión total del negocio, estructura y fuentes del financiamiento).
- 5.2. Estudio de los ingresos y egresos (presupuestos de ingresos y egresos, flujo de efectivo, estado de resultados y balance general proyectados).
- 5.3. Evaluación financiera (Aplicación de: periodo de recuperación de la inversión, retorno de la inversión, análisis costo-beneficio, punto de equilibrio operativo y financiero, el VAN y TIR y las razones financieras)
- 5.4. Riesgos financieros
- 5.5. Riesgos externos
- 5.6. Riesgos internos
- 5.7. Viabilidad financiera del proyecto
- 5.8. Limitaciones del proyecto

## UNIDAD VI. Aspectos legales de implementación y operación

### Competencia:

Realizar los trámites de operación del negocio, cumpliendo aspectos fiscales, laborales y de propiedad intelectual, para ponerlo en marcha legalmente, con responsabilidad.

### Contenido:

**Duración:** 3 horas

- 6.1. Definición del régimen de constitución de la empresa
- 6.2. Propiedad intelectual
  - 6.2.1. Registro de marca
  - 6.2.2. Registro de patentes
  - 6.2.3. Registro de franquicias
  - 6.2.4. Registro de nombre comercial
- 6.3. Trámites para la operación del negocio
  - 6.3.1. Normatividad de etiquetado
  - 6.3.2. Registro de código de barras
- 6.4. Trámites fiscales
- 6.5. Trámites laborales
  - 6.5.1. Normas
  - 6.5.2. Tipos de contratos
  - 6.5.3. Reglamento interno
  - 6.5.4. Políticas
  - 6.5.5. IMSS

## VI. ESTRUCTURA DE LAS PRÁCTICAS DE TALLER

No.	Nombre de la Práctica	Procedimiento	Recursos de Apoyo	Duración
UNIDAD I				
1	Generación de idea y elección del producto o servicio	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Atiende las orientaciones del docente para llevar a cabo la práctica.</li> <li>2. Presenta su propuesta de la naturaleza del proyecto.</li> <li>3. Analiza el entorno y las áreas de oportunidad, usando el big data, la analítica de negocios y los componentes de la inteligencia de negocios.</li> <li>4. Usa las técnicas que el docente le presenta para generar ideas innovadoras, sustentables con visión global y de alto potencial, para identificar uno con ventajas competitivas.</li> <li>5. Selecciona el modelo de negocios basado en el análisis de la industria o sector.</li> <li>6. Elige y describe el giro, producto o servicio, tamaño, ubicación.</li> <li>7. Redacta un documento que integre los pasos anteriores y lo entrega al docente.</li> <li>8. Recibe retroalimentación del docente o de un mentor externo.</li> <li>9. Atiende las observaciones que recibió en el paso previo y entrega al profesor.</li> </ol>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Computadora.</li> <li>● Internet.</li> <li>● Software para editar documentos.</li> <li>● Recursos bibliográficos (libros, revistas, capítulos de libros, artículos, manuales, etc.).</li> <li>● Manuales de incubación de negocios.</li> </ul>	3 horas

2	Redacción de la naturaleza del negocio	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Atiende las orientaciones del profesor para realizar la práctica.</li> <li>2. Determina el objetivo del negocio,</li> <li>3. Elabora la Misión y la Visión del negocio.</li> <li>4. Redacta los objetivos de la empresa con base en el análisis de la industria o sector.</li> <li>5. Determina por escrito el impacto tecnológico, económico, social y ambiental basado en las ODS, usando los 6 sombreros para pensar para cada caso.</li> <li>6. Entrega el documento y recibe retroalimentación del docente.</li> <li>7. Adecua el documento.</li> <li>8. Entrega la propuesta de avance de su plan de negocios primera parte.</li> </ol>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Computadora.</li> <li>● Internet.</li> <li>● Software para editar documentos.</li> <li>● Recursos bibliográficos (libros, revistas, capítulos de libros, artículos, manuales, etc.)</li> <li>● Big Data.</li> <li>● Analítica de negocios.</li> <li>● Inteligencia de Negocios.</li> <li>● Manuales de incubación de negocios.</li> </ul>	3 horas
<b>UNIDAD II</b>				
3	Perfil del cliente ideal	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Atiende las orientaciones del profesor para llevar a cabo la práctica.</li> <li>2. Investiga a través de fuentes primarias y secundarias la composición de segmentos de mercados.</li> <li>3. Realiza focus group con grupos de interés (empresarios, clientes potenciales, competidores, entre otros).</li> <li>4. Redacta el perfil de su cliente</li> </ol>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Computadora.</li> <li>● Internet.</li> <li>● Software para editar documentos.</li> <li>● Recursos bibliográficos y bases de datos: CONAPO, COPLADEM, INEGI, AMAI, Google académico, repositorios institucionales.</li> <li>● Manuales de incubación de negocios.</li> </ul>	4 horas

		<p>ideal, a través del buyer persona.</p> <p>5. Entrega el documento al docente.</p>		
4	Estudio de mercado	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Atiende las orientaciones del profesor para realizar la práctica.</li> <li>2. Elabora el estudio de mercado. <ol style="list-style-type: none"> <li>a) Aplica encuestas.</li> <li>b) Hace observación</li> <li>c) Investiga a profundidad la competencia</li> </ol> </li> <li>3. Aplica las P de la mercadotecnia. <ol style="list-style-type: none"> <li>a) Producto o servicio.</li> <li>b) Distribución y puntos de venta.</li> <li>c) Promoción del producto o servicio (nombre comercial, logotipo, slogan, diseño de etiqueta y empaque.</li> <li>d) Fijación y políticas del precio.</li> <li>e) Entre otros.</li> </ol> </li> <li>4. Elabora los planes de inducción al mercado, de abastecimiento y sistema de ventas, considerando los riesgos y oportunidades.</li> <li>5. Plantea la imagen corporativa.</li> <li>6. Integra los pasos previos en un documento y lo entrega al profesor.</li> </ol>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Formatos para aplicar encuestas.</li> <li>● Internet.</li> <li>● Computadora.</li> <li>● Software para editar documentos.</li> <li>● Paquete estadístico para análisis de encuestas.</li> <li>● Manuales de incubación de negocios.</li> </ul>	6 horas
<b>UNIDAD III</b>				
5	Creación del producto o servicio	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Atiende las orientaciones del profesor para llevar a cabo la práctica.</li> </ol>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Internet.</li> <li>● Computadora.</li> <li>● Cotizaciones y órdenes de</li> </ul>	4 horas

		<ol style="list-style-type: none"> <li>2. Investiga los requisitos legales para el diseño y producción o servicio, considerando la responsabilidad social.</li> <li>3. Determina los ISOs y NOMs correspondientes.</li> <li>4. Elabora diagramas de flujo y manual de procedimientos.</li> <li>5. Elabora y prueba el prototipo o hace la prueba piloto, para determinar la validez.</li> <li>6. Rediseña el producto o servicio con base a los resultados anteriores y lo entrega al profesor.</li> <li>7. Recibe retroalimentación del docente.</li> <li>8. Atiende las observaciones que recibió en el paso previo y entrega de nueva cuenta al profesor.</li> </ol>	<p>compra.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● Manuales de incubación de negocios.</li> </ul>	
6	Determinación de la capacidad instalada	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Atiende las orientaciones del profesor para realizar la práctica.</li> <li>2. Determina la tecnología idónea, el equipo, las instalaciones, la materia prima, el manejo de inventario.</li> <li>3. Determina la ubicación de la empresa y distribución de la planta.</li> <li>4. Define la logística de distribución del producto o servicio.</li> <li>5. Determina la mano de obra requerida y el programa de producción.</li> <li>6. Integra la práctica en un</li> </ol>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Computadora.</li> <li>● Tecnología.</li> <li>● Floorplanner.</li> <li>● Software para editar documentos.</li> <li>● Internet.</li> <li>● Manuales de incubación de negocios.</li> </ul>	4 horas

		<p>documento y lo entrega al profesor.</p> <p>7. Recibe retroalimentación del profesor.</p> <p>8. Atiende las observaciones que recibió en el paso previo y entrega de nueva cuenta al profesor.</p>		
<b>UNIDAD IV</b>				
7	Elaboración del manual de organización	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Atiende las orientaciones del profesor para realizar la práctica.</li> <li>2. Define la estructura organizacional de forma orgánica y jurídica.</li> <li>3. Elabora la descripción y análisis de puestos.</li> <li>4. Elabora el reglamento interno de trabajo.</li> <li>5. Integra la práctica en un documento y lo entrega al profesor.</li> <li>6. Recibe retroalimentación del profesor.</li> <li>7. Atiende las observaciones que recibió en el paso previo y entrega de nueva cuenta al profesor.</li> </ol>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Computadora.</li> <li>• Internet.</li> <li>• Software para editar documentos.</li> <li>• Recursos bibliográficos (libros, revistas, capítulos de libros, artículos, manuales, etc.).</li> <li>• Manuales de incubación de negocios.</li> <li>• Normatividad laboral.</li> </ul>	4 horas
8	Gestión del capital humano	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Atiende las orientaciones del profesor para realizar la práctica.</li> <li>2. Determina los procedimientos para el reclutamiento, selección y contratación del capital humano.</li> <li>3. Determina la administración del capital humano con respecto a</li> </ol>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Computadora.</li> <li>• Internet.</li> <li>• Software para editar documentos.</li> <li>• Recursos bibliográficos (libros, revistas, capítulos de libros, artículos, manuales, etc.).</li> <li>• Manuales de incubación de negocios.</li> </ul>	4 horas

		<p>sueldos y salarios.</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>4. Define la evaluación del desempeño y de las competencias.</li> <li>5. Elabora el plan de desarrollo del capital humano.</li> <li>6. Elabora el plan de capacitación.</li> <li>7. Incorpora las normas de seguridad e higiene y la NOM 035.</li> <li>8. Integra la práctica en un documento y lo entrega al profesor.</li> <li>9. Recibe retroalimentación del profesor.</li> <li>10. Atiende las observaciones que recibió en el paso previo y entrega de nueva cuenta al profesor.</li> </ol>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Normatividad laboral.</li> </ul>	
<b>UNIDAD V</b>				
9	Estudio de viabilidad financiera	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Atiende las orientaciones del profesor para realizar la práctica.</li> <li>2. Determina los costos y gastos de la operación de la empresa.</li> <li>3. Determina la inversión y el financiamiento.</li> <li>4. Presenta el estudio de ingresos y egresos.</li> <li>5. Realiza la proyección de distintos escenarios con el uso de metaanálisis.</li> <li>6. Integra la práctica en un documento y lo entrega al profesor.</li> <li>7. Recibe retroalimentación del</li> </ol>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Computadora.</li> <li>● Internet.</li> <li>● Software para editar documentos.</li> <li>● Software para el cálculo financiero.</li> <li>● Software contable.</li> <li>● Recursos bibliográficos (libros, revistas, capítulos de libros, artículos, manuales, etc.).</li> <li>● Manuales de incubación de negocios.</li> <li>● Normatividad aplicable.</li> </ul>	5 horas

		profesor. 8. Atiende las observaciones que recibió en el paso previo y entrega de nueva cuenta al profesor.		
10	Evaluación financiera	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Atiende las orientaciones del profesor para realizar la práctica.</li> <li>2. Presenta los riesgos financieros, internos y externos.</li> <li>3. Determina el costo-beneficio.</li> <li>4. Determina la viabilidad financiera y las limitaciones del proyecto.</li> <li>5. Integra la práctica en un documento y lo entrega al profesor.</li> <li>6. Recibe retroalimentación del profesor.</li> <li>7. Atiende las observaciones que recibió en el paso previo y entrega de nueva cuenta al profesor.</li> </ol>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Computadora.</li> <li>● Internet.</li> <li>● Software para editar documentos.</li> <li>● Software para el cálculo financiero.</li> <li>● Software contable.</li> <li>● Recursos bibliográficos (libros, revistas, capítulos de libros, artículos, manuales, etc.).</li> <li>● Manuales de incubación de negocios.</li> <li>● Normatividad aplicable.</li> </ul>	5 horas
<b>UNIDAD VI</b>				
11	Aspectos legales	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Atiende las orientaciones del profesor para realizar la práctica.</li> <li>2. Define el régimen fiscal y presenta el acta constitutiva de la empresa.</li> <li>3. Inicia el procedimiento para el registro de marca, patente, franquicia según corresponda.</li> <li>4. Inicia el procedimiento para el registro del nombre comercial.</li> <li>5. Inicia el trámite de los</li> </ol>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Computadora.</li> <li>● Internet.</li> <li>● Software para editar documentos.</li> <li>● Recursos bibliográficos (libros, revistas, capítulos de libros, artículos, manuales, etc.).</li> <li>● Manuales de incubación de negocios.</li> <li>● Normatividad aplicable.</li> </ul>	3 horas

		<p>permisos, derechos y licencias de operación afines al giro de negocio.</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>6. Integra la práctica en un documento y lo entrega al profesor.</li> <li>7. Recibe retroalimentación del profesor.</li> <li>8. Atiende las observaciones que recibió en el paso previo y entrega de nueva cuenta al profesor.</li> </ol>		
12	Presentación del resumen ejecutivo del plan de negocios	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Atiende las orientaciones del profesor para realizar la práctica.</li> <li>2. Elabora y entrega al profesor el resumen ejecutivo del plan de negocios.</li> <li>3. Presenta ante terceros, de forma oral, el plan de negocios (pitch).</li> <li>4. Recibe retroalimentación.</li> </ol>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Computadora.</li> <li>● Internet.</li> <li>● Software para editar documentos.</li> <li>● Software para elaborar presentaciones.</li> <li>● Recursos bibliográficos (libros, revistas, capítulos de libros, artículos, manuales, etc.).</li> <li>● Manuales de incubación de negocios.</li> </ul>	3 horas

## VII. MÉTODO DE TRABAJO

**Encuadre:** El primer día de clase el docente debe establecer la forma de trabajo, criterios de evaluación, calidad de los trabajos académicos, derechos y obligaciones docente-alumno.

### **Estrategia de enseñanza (docente):**

- Estudio de caso
- Método de proyectos
- Aprendizaje basado en problemas
- Técnica expositiva
- Ejercicios prácticos
- Presentación de documentales, videos y otros.

### **Estrategia de aprendizaje (alumno):**

- Investigación
- Estudio de caso
- Trabajo en equipo
- Exposiciones
- Organizadores gráficos
- Resúmenes
- Cuadros comparativos
- Role playing

## VIII. CRITERIOS DE EVALUACIÓN

La evaluación será llevada a cabo de forma permanente durante el desarrollo de la unidad de aprendizaje de la siguiente manera:

### Criterios de acreditación

- Para tener derecho a examen ordinario y extraordinario, el estudiante debe cumplir con los porcentajes de asistencia que establece el Estatuto Escolar vigente.
- Calificación en escala del 0 al 100, con un mínimo aprobatorio de 60.

### Criterios de evaluación

- Avances del proyecto (exámenes parciales).....	50%
- Participación.....	10%
- Documento final de plan de negocios que incluye el modelo (prácticas de taller 1-11 integradas y corregidas).....	20%
- Presentación oral del plan de negocios.....	20%
<b>Total</b> .....	<b>100%</b>

## IX. REFERENCIAS

### Básicas

Adán, P. y. (2015). *Emprendedor con éxito, 10 claves para generar modelos de negocio*. Alfa Omega.

Alcaraz, R. (2015). *Emprendedor de éxito*. McGraw Hill.

Anzola, S. (2002). *La actitud emprendedora: espíritu que enfrenta los retos del futuro*. McGraw Hill.

Griffin, M. P. (2015). *How to write a business plan: A step-by-step guide to creating a plan that gets results* (5th ed.). Ama Self-Study

Neck, H. C. (2021). *The practice and Mindset* (2d. ed.). <https://edge.sagepub.com/neckentrepreneurship/student-resources>

### Complementarias

Della, G. (2021). *El Canvas B: Diseñando modelos de negocios*. <https://innodriven.com/es/el-canvas-b-disenando-modelos-de-negocios-sostenibles/>

Entrepreneur. (2021). *Soy Entrepreneur*. <https://www.entrepreneur.com/topic/soyentrepreneur>

Kawasaki, G. (2015). *The art of the start 2.0: The time-tested, battle-hardened guide for anyone starting anything*. Portfolio.

## **X. PERFIL DEL DOCENTE**

Licenciatura en Administración de Empresas o área afín, preferentemente con estudios de posgrado, debe ser competente en las áreas económico administrativas; deberá contar con experiencia mínima de dos años en la elaboración e implementación de planes de negocios; y preferentemente deberá contar con experiencia empresarial. Debe ser responsable, comprometido y empático con los alumnos y la sociedad.