

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DEL ESTADO DE MÉXICO

FACULTAD DE CONTADURÍA Y ADMINISTRACIÓN

ANTOLOGÍA

“PLAN DE NEGOCIOS”

UNIDAD DE APRENDIZAJE:

DESARROLLO EMPRESARIAL

PROGRAMA EDUCATIVO

LICENCIATURA EN ADMINISTRACIÓN, CONTADURIA E INFORMÁTICA  
ADMINISTRATIVA

ESPACIO ACADÉMICO

FACULTAD DE CONTADURÍA Y ADMINISTRACIÓN

AUTORES:

M.C.E. SACHYKO PAOLA CERÓN LEYVA

Dr. En E. MICHAEL ESPERANZA GASCA LEYVA

## ÍNDICE DE CONTENIDOS

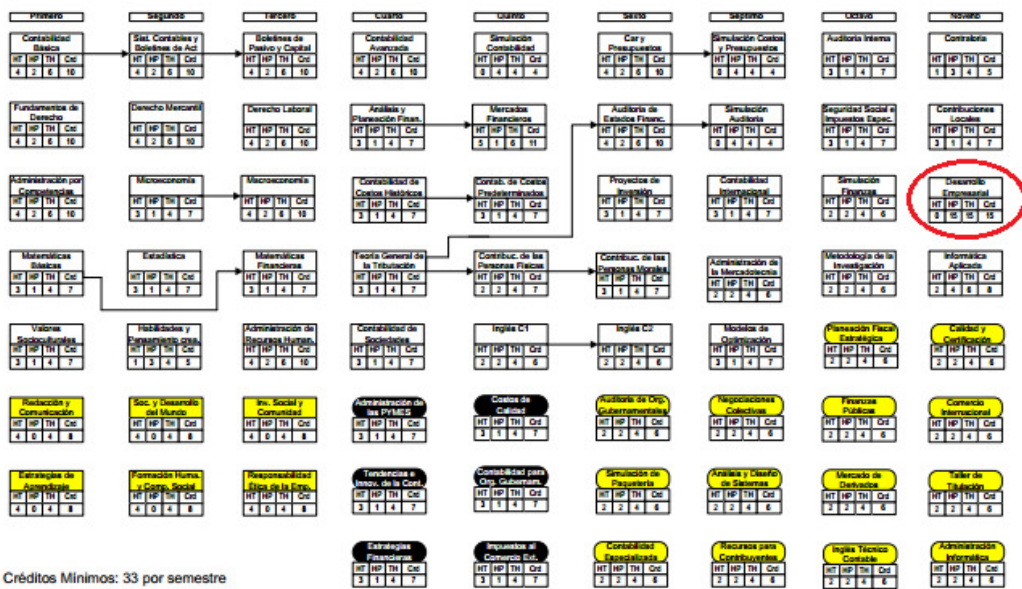
	Pág.
I. MAPAS CURRICULARES	3
II. INTRODUCCIÓN	5
III. APRENDIZAJES DE ALUMNO	5
IV. MATERIAL DE REFERENCIAL A LA UNIDAD DE COMPETENCIA	6
V. CONTENIDO PROGRAMÁTICO (LECTURAS DE ESTRATEGIA DIDÁCTICA)	7
1. Concepto e importancia del emprendedor. Descripción del proyecto.	7
1.1 ¿Para qué sirve un modelo de negocio?	9
1.2 Como escribir un buen resumen ejecutivo	11
1.3 Los 13 emprendedores más importantes de la historia moderna	13
1.4 Plan de negocio con el modelo Canvas	
2. Estudio de comercialización	
2.1 Infografía. La psicología de los colores.	15
2.2 9 razones para implementar una estrategia de marketing digital en tu negocio	17
3. Estudio Técnico	
3.1 Que es un diagrama de flujo	19
4. Estudio Administrativo	
4.1 Como elaborar el estudio administrativo de tu plan de negocios	21
5. Estudio Financiero	
5.1 Un coste que a menudo no se tiene	23
5.2 7 formas de superar la falta de liquidez de tu empresa.	25
6. Impacto y beneficio socio-económico	
6.1 Haz una empresa socialmente responsable	27
7. Actividades extras	29
VI. FUENTES DE REFERENCIA	31

# MAPA CURRICULARES

## FACULTAD DE CONTADURÍA Y ADMINISTRACIÓN SUBDIRECCIÓN ACADÉMICA LICENCIATURA EN ADMINISTRACIÓN F2



## FACULTAD DE CONTADURÍA Y ADMINISTRACIÓN SUBDIRECCIÓN ACADÉMICA LICENCIATURA EN CONTADURÍA F2



Créditos Mínimos: 33 por semestre

FACULTAD DE CONTADURÍA Y ADMINISTRACIÓN  
 SUBDIRECCIÓN ACADÉMICA  
 LICENCIATURA EN INFORMÁTICA ADMINISTRATIVA F2



## INTRODUCCIÓN

México hay muchísimas personas con espíritu emprendedor y además con mucha creatividad. Pero que lamentablemente, cuando ponen su negocio en marcha, fracasan estrepitosamente. La razón principal es porque no entendieron, desde el principio, conceptos tan fundamentales como rentabilidad o margen de utilidad, o bien en cuánto tiempo su negocio iba a comenzar a generar beneficios. Es decir, no hicieron un plan de negocios.

Un plan de negocios es un documento en el cual plasmamos, de manera ordenada, la manera como funcionará nuestro negocio. El objetivo del mismo, el mercado potencial, la competencia que enfrentamos, nuestros valores agregados y los productos o servicios que nuestra empresa aportará.

En él también se plasma la inversión inicial y cómo vamos a financiarla, así como la forma como pensamos posicionarnos en nuestro mercado objetivo. Pero quizá lo más importante es que incluye un estimado de las ventas (ingresos de nuestro negocio) y de los gastos (agua, luz, costo de ventas, etc.) que enfrentaremos en los primeros 12 meses, así como las proyecciones a 3 y 5 años. Lo cual a su vez nos permitirá darnos una buena idea de la rentabilidad que tendrá nuestro negocio y de cuánto tiempo tardará en empezar a generar utilidades.

Es importante mencionar que un plan de negocios puede contener distinto nivel de detalle. Para una microempresa quizá un documento de dos páginas sea suficiente. Pero para un negocio que dará empleo a otras personas y necesitará obtener financiamiento externo, es necesario elaborar un documento mucho más extenso.

## APRENDIZAJES DE ALUMNO

El alumno identificará y aplicará temas de la asignatura Desarrollo Empresarial de manera real en la generación de un plan de negocios; logrando así un aprendizaje significativo en temas de los planes de negocios, modelos de negocios, emprendedores y pymes.

UNIDAD DE COMPETENCIA	LECTURAS DE ESTRATEGIA DIDÁCTICA
1. Concepto e importancia del emprendedor. Descripción del proyecto.	1.1 ¿Para qué sirve un modelo de negocio? 1.2 Como escribir un buen resumen ejecutivo 1.3 Los 13 emprendedores más importantes de la historia moderna 1.4 Plan de negocio con el modelo Canvas
2. Estudio de comercialización	2.1 Infografía. La psicología de los colores. 2.2 9 razones para implementar una estrategia de marketing digital en tu negocio
3. Estudio Técnico	3.1 Que es un diagrama de flujo
4. Estudio Administrativo	4.1 Como elaborar el estudio administrativo de tu plan de negocios
5. Estudio Financiero	5.1 Un coste que a menudo no se tiene 5.2 7 formas de superar la falta de liquidez de tu empresa
6. Impacto y beneficio socio-económico	6.1 Haz una empresa socialmente responsable

## CONTENIDO PROGRAMATIVO

Unidad de Competencia	1. Concepto e importancia del emprendedor. Descripción del proyecto.
Objetivo	El alumno identificará la importancia de la elaboración de un plan de negocios para lograr éxito de una idea de negocio.

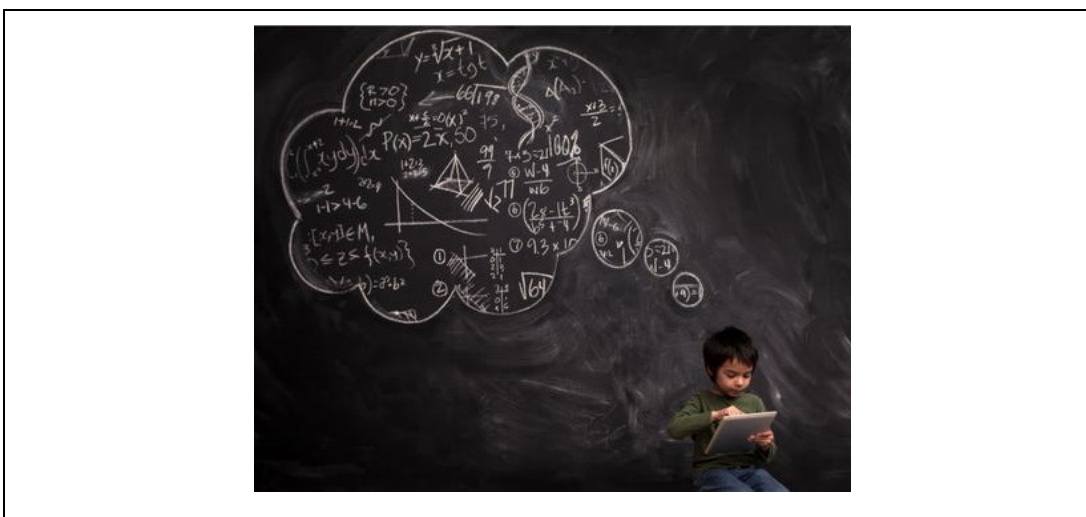
Lectura de estrategia didáctica:

1.1 ¿Para qué sirve un modelo de negocio?

Fuente de Referencia:

(2017) ¿Para qué sirve un modelo de negocios? [www.emprendedores.es](http://www.emprendedores.es) (en línea)  
 Recuperado Octubre 2017: <http://www.emprendedores.es/crear-una-empresa/para-que-te-sirve-modelo-negocio>

Imagen temática



Contextualización:

Esta lectura se relaciona con la Unidad de competencia 1. Concepto e importancia del emprendedor. Descripción del proyecto.

El plan de negocio es el documento que surge luego de realizar un proceso de análisis y diseño de un negocio. Más que el documento en sí, lo que importa es el proceso que se experimenta en su elaboración, ya que el proceso investigativo que conlleva debe hacerse siguiendo un orden lógico y coherente de estudios, que ha de permitir que en este proceso el emprendedor adquiriera un mejor entendimiento del potencial y atractivo del negocio, así como de los riesgos y aspectos clave para tener éxito en el mismo, tanto a corto como a mediano y largo plazo.

Al ser una herramienta de gran utilidad, el plan de negocios le permite al emprendedor que lo

elabora, darse cuenta de los riesgos y las oportunidades que el nuevo negocio plantea. El Plan de Negocios le permite, por otra parte, repensar su emprendimiento con una metodología que lo aparte de los problemas del corto plazo y analizar con sus socios y colaboradores las perspectivas de la empresa en ese sector específico de mercado al cual quiere dirigirse.

Preguntas para análisis:

1. ¿Para qué sirve un modelo de negocios?
2. ¿Qué es modelo de negocios?

Respuestas:

1. Es una herramienta de análisis que permitirá saber quién eres, como lo haces, a que costo, con qué medios y que fuentes de ingresos vas a tener.
2. Es la herramienta previa al plan de negocios, que permitirá definir con claridad que se va a ofrecer al mercado.

Unidad de Competencia	1. Concepto e importancia del emprendedor. Descripción del proyecto.
Objetivo	El alumno identificará la importancia y significado de un resumen ejecutivo como parte vital de un plan de negocios.

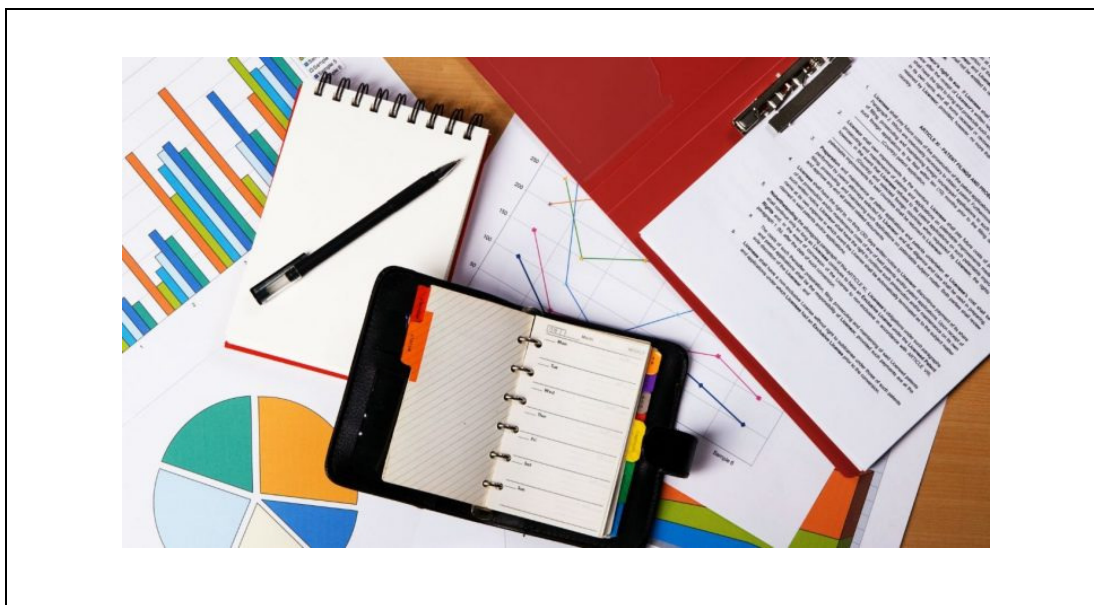
Lectura de estrategia didáctica:

1.2 Como escribir un buen resumen ejecutivo.

Fuente de Referencia:

(2017) Como escribir un buen resumen ejecutivo. [www.entrepreneur.com](http://www.entrepreneur.com) (en línea)  
 Recuperado Octubre 2017: <https://www.entrepreneur.com/article/261325>

Imagen temática:



Contextualización:

Esta lectura se relaciona con la Unidad de competencia 1. Concepto e importancia del emprendedor. Descripción del proyecto.

El resumen ejecutivo de un plan de negocio es el documento que se necesita redactar lo antes posible para presentar la información a los posibles inversionistas o a los interesados en el proyecto. La función de este tipo de resumen ejecutivo es llamar la atención de los potenciales inversores y conseguir que lean el plan de financiación al completo. Si la redacción, la manera de explicar la idea de negocio no es la correcta y no se llama la atención del inversionista, se pone en peligro completamente el financiamiento y hasta el plan de negocios.

El resumen ejecutivo de un plan de negocio presenta una serie de pautas que no se pueden obviar, ya que gracias a ellas se asegurará de hacer un resumen ejecutivo de un plan de negocio de manera correcta y eficaz. Si se quiere descubrir los principales puntos del resumen ejecutivo de un plan de negocios es importante conocer profundamente el plan de negocios, a los inversionistas y saber vender la idea de negocio. Siendo breve, clara, concreto, rápido y muy hábil para explicar las ventajas competitivas y maravillas de la idea de negocio,

<b>apoyando la presentación con un resumen visual.</b>
<b>Preguntas para análisis:</b>
<ol style="list-style-type: none"><li>1. ¿Qué es un resumen ejecutivo?</li><li>2. Porque apoyar el resumen ejecutivo con un resumen visual</li></ol>
<b>Respuestas:</b>
<ol style="list-style-type: none"><li>1. El resumen ejecutivo de un plan de negocio es el documento que se necesita redactar lo antes posible para presentar la información a los posibles inversionistas o a los interesados en el proyecto.</li><li>2. Para diseñar una estructura visual se debe analizar con detalle que se quiere decir y presentar con firmeza los argumentos más fuertes, acompañados de imágenes, símbolos y colores.</li></ol>

Unidad de Competencia	1. Concepto e importancia del emprendedor. Descripción del proyecto.
Objetivo	El alumno identificará la importancia de una creativa de idea de negocio.

Lectura de estrategia didáctica:

1.3 Los 13 emprendedores más importantes en la historia moderna.

Fuente de Referencia:

Díaz, J. (2017) Los 13 emprendedores más importantes en la historia moderna. [www.negociosyemprendimiento.org](http://www.negociosyemprendimiento.org) (en línea) Recuperado Octubre 2017: <http://www.negociosyemprendimiento.org/2012/03/los-12-emprendedores-mas-importantes-de.html>

Imagen temática:



Contextualización:

Esta lectura se relaciona con la Unidad de competencia 1. Concepto e importancia del emprendedor. Descripción del proyecto.

La capacidad emprendedora es un talento que todo gobierno debería promover y desarrollar, mediante políticas nacionales que ayuden a incentivar al sector empresarial, políticas tales como: Incentivos impositivos, financiamiento gubernamental flexible para emprendedores, diseño de programas de educación empresarial, disminuir las barreras legales de ingreso al

mercado (documentos de constitución, permisos, licencias, seguros, etc.), solo para nombrar algunos ejemplos.

Un emprendedor ayuda al crecimiento económico de un país, un emprendedor genera fuentes de trabajo, genera innovación, genera productos o servicios necesarios para una sociedad, genera competencia en el mercado y motiva e Inspira a otros soñadores, como los que se mencionan en la lectura, emprendedores que no solo son motivación, ejemplo, empeño y esfuerzo sino, que son grandes inspiraciones empresariales.

Preguntas para análisis:

1. ¿Porqué ser emprendedor?
2. ¿Cuál emprendedor es de su preferencia y porqué?

Respuestas:

1. Porque un emprendedor genera empleos, un emprendedor contrata a un trabajador, directa o indirectamente se responsabiliza por la familia entera del empleado.
2. Steve Jobs, Bill Gates, Fred Smith, Jeff Bezos, Larry Page y Sergey Brin, Howard Schultz, Mark Zuckerberg, John Mackey, Herb Kelleher, Sam Walton, Muhammad Yunus y Elon Musk.

Unidad de Competencia	1. Concepto e importancia del emprendedor. Descripción del proyecto.
Objetivo	El alumno conocerá el modelo canvas como una opción para la realización del plan de negocios.

Lectura de estrategia didáctica:

1.4 Plan de negocios con el modelo canvas.

Fuente de Referencia:

(2017) Plan de negocios con el modelo canvas. [www.emprendepyme.net](http://www.emprendepyme.net) (en línea)  
 Recuperado Octubre 2017: <https://www.emprendepyme.net/plan-de-negocio-con-el-modelo-canvas.html>

Imagen temática:



Contextualización:

Esta lectura se relaciona con la Unidad de competencia 2. Estudio de Comercialización. El mejor ejercicio que se puede hacer es utilizar The Business Model Canvas, que permite ver y moldear en un solo folio estructurado en nueve elementos, cuál es el modelo de negocio. Define una propuesta por la que estén dispuestos a pagar los clientes. La herramienta del modelo de negocios en canvas sirve para poder estructurar las acciones claves que se necesitan para desarrollar una idea de negocio y generar así una propuesta de valor, que sea innovadora y que al mismo tiempo resulte en un modelo de negocios arrollador en el mercado. Lo único que necesitamos aquí es que se tenga un espíritu reflexivo una amplia dosis de creatividad al momento de desarrollarlo.

Preguntas para análisis:

1. ¿Qué es modelo Canvas?
2. Ventajas de un modelo canvas

**Respuestas:**

1. Sirve para poder estructurar las acciones claves que se necesitan para desarrollar una idea de negocio y generar así una propuesta de valor, que sea innovadora y que al mismo tiempo resulte en un modelo de negocios arrollador en el mercado.
2. Concreta la idea de negocio, minimiza tiempo de estructura y planeación. Enfoque integral y sistémico. Al representar todos los elementos (internos y externos) en la misma hoja, se vuelve más visible cualquier posible incoherencia entre ellos: cada bloque se encadena a los demás, formando parte del gran sistema del negocio

Unidad de Competencia	2. Estudio de comercialización
Objetivo	El alumno identificará la importancia de la mercadotecnia en el plan de negocios.

Lectura de estrategia didáctica:

2.1 Infografía. La psicología de los colores.

Fuente de Referencia:

Allen K. (2017) Infografía. La psicología de los colores. [www.entrepreneur.com](http://www.entrepreneur.com) (en línea)  
Recuperado Octubre 2017: <https://www.entrepreneur.com/article/269009>

Imagen temática:



Contextualización:

Esta lectura se relaciona con la Unidad de competencia 2. Estudio de Comercialización. Los investigadores han desarrollado todo un campo de estudio dedicado a indagar acerca de los colores y la forma en que influyen. El marketing ha sacado gran provecho de esos estudios, utilizándolos para determinar qué tonalidades aplicar en productos, publicidad, sitios web y puntos de venta, entre otros, para influir en la decisión de compra de las personas y conseguir un incremento en las ventas. Los colores que se ven en los puntos de venta o las calles, mientras caminamos, tienen una enorme repercusión en nuestra psicología y en la decisión de compra. La gran mayoría de los productos y anuncios publicitarios tiene un fuerte componente de estrategia del color,

diseñada por especialistas en esta disciplina. El uso óptimo de la teoría de los colores te ayudará incrementar tus ventas.
Preguntas para análisis:
<ol style="list-style-type: none"><li>1. Que significa cada color que se menciona en la lectura.</li><li>2. ¿Si tuvieras una idea de negocio que colores incluirías en tu logo? ¿y por qué?</li></ol>
Respuestas:
<ol style="list-style-type: none"><li>1. Amarillo, rojo, azul, verde, morado, rosa, blanco y naranja.</li></ol>

Unidad de Competencia	2. Estudio de comercialización
Objetivo	El alumno identificará la importancia de la mercadotecnia en el plan de negocios.

Lectura de estrategia didáctica:

2.2 9 razones para implementar una estrategia de marketing digital en tu negocio.

Fuente de Referencia:

Islas S. (2017) 9 razones para implementar una estrategia de marketing digital en tu negocio. [www.entrepreneur.com](http://www.entrepreneur.com) (en línea) Recuperado Octubre 2017: <https://www.entrepreneur.com/article/299170>

Imagen temática:



Contextualización:

Esta lectura se relaciona con la Unidad de competencia 2. Estudio de Comercialización. El marketing digital es la aplicación de las estrategias de comercialización llevadas a cabo en los medios digitales. Todas las técnicas del mundo off-line son imitadas y traducidas a un nuevo mundo, el mundo online. En el ámbito digital aparecen nuevas herramientas como la inmediatez, las nuevas redes que surgen día a día, y la posibilidad de mediciones reales de cada una de las estrategias empleadas.

Las técnicas de comercialización deben entonces cambiar su paradigma. Si antes los distribuidores, los medios, y los productores eran los que tenían el poder de la opinión, ahora el foco debe cambiar al usuario. Este es capaz de buscar aquello que quiere gracias al poder de los search engines (Google, Yahoo, Bing, etc.), y no sólo preguntar a los medios dados si su decisión es correcta, también tiene la posibilidad de leer reseñas, comentarios y puntuaciones de otros usuarios.

Preguntas para análisis:

1. ¿Qué es marketing digital?

2. ¿Cuál de las ventajas del marketing digital parece más importante para aplicar a una pyme o nueva idea de negocio?








Respuestas:

1. Es de suma importancia que se incluya estrategias digitales que ayudarán a definir objetivos de negocios y comunicación, identificar los canales ideales para posicionarse, llegar al cliente final y alcanzar metas finales.
2. Te vuelve visible, utiliza herramientas, se apoya en redes sociales, lleva directamente la información, ayuda al mercado, incrementa ventas, mejora medición, oportunidad de experimentar, etc.

Unidad de Competencia	3. Estudio Técnico
Objetivo	El alumno identificará la importancia de un diagrama de flujo dentro de una plan de negocios y su impacto.

Lectura de estrategia didáctica:
3.1 ¿Qué es un diagrama de flujo?
Fuente de Referencia:
(2017) ¿Qué es un diagrama de flujo?. <a href="http://www.aiteco.com">www.aiteco.com</a> (en línea) Recuperado Octubre 2017: <a href="https://www.aiteco.com/que-es-un-diagrama-de-flujo/">https://www.aiteco.com/que-es-un-diagrama-de-flujo/</a>

Imagen Temática:

SÍMBOLO	REPRESENTA
	<b>Inicio o término.</b> Indica el principio o el fin del flujo, puede ser acción o lugar, además se usa para indicar una unidad administrativa o persona que recibe o emite un documento.
	<b>Actividad.</b> Describe las funciones que desempeñan las personas involucradas en el procedimiento.
	<b>Documento.</b> Representa un documento en general que entre, se utilice, se genere o salga del procedimiento.
	<b>Decisión o alternativa.</b> Indica un punto dentro del flujo en donde se debe tomar una decisión entre dos o más alternativas.
	<b>Archivo.</b> Indica que se guarda un documento en forma temporal o permanente.
	<b>Conector de página.</b> Representa una conexión o enlace con otra hoja diferente, en la que continúa el diagrama de flujo.
	<b>Conector.</b> Representa una conexión o enlace de una parte del diagrama de flujo con otra parte lejana del mismo.

<b>Contextualización:</b>
<p>Esta lectura se relaciona con la Unidad de competencia 3. Estudio de Técnico.</p> <p>El estudio técnico no es otra cosa más que la declaración que como emprendedor debes hacer, de los aspectos a tener en cuenta para la elaboración del producto o la prestación del servicio, así como también los procesos allí implicados. Debe entender que si has elegido una idea de negocios es porque se sabe o se puede investigar cómo se hace un producto o se puede prestar mejor un servicio.</p> <p>Básicamente en el estudio técnico se define aspectos como: ¿Dónde ubicar la empresa, o las instalaciones del proyecto? ¿Dónde obtener los materiales o materia prima? ¿Qué máquinas y procesos usar? ¿Cuál es el estado del arte de las tecnologías existentes? ¿Qué personal es necesario para llevar a cabo este proyecto?.</p> <p>En este estudio se analizan igualmente los elementos que tienen que ver con la ingeniería básica del producto y/o proceso que se desea implementar, para ello tienes que hacer la descripción detallada del mismo con la finalidad de mostrar todos los requerimientos para</p>

hacer que funcione. Para poder definir un proceso se apoya de los diagramas de flujo, el cual define de manera específica las actividades y operaciones para realizar un producto o servicio.

Preguntas para análisis:

1. Razones de realizar un diagrama de flujo en un plan de negocios
2. ¿Porqué un diagrama utiliza una simbología especial?

Respuestas:

1. Definición específica de procesos para producto o servicio, definición de tiempos, definición de actividades, etc.
2. El diagrama de flujo dicta los símbolos que se utilizan. Por ejemplo: entrada o salida, inicio y fin, documento o decisión, etc.

Unidad de Competencia	Estudio Administrativo
Objetivo	El alumno identificará la importancia de elaborar el estudio administrativo que ayudará a dar eje al plan de negocios.

Lectura de estrategia didáctica:

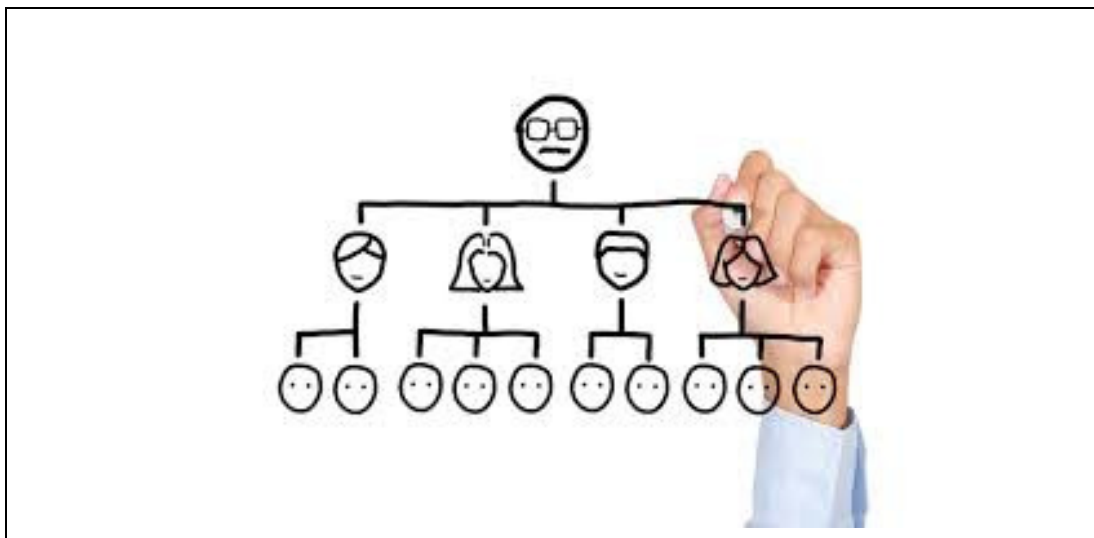
#### 4.1 Como elaborar el estudio administrativo de tu plan de negocios

Fuente de Referencia:

(2011) Como elaborar el estudio administrativo de tu plan de negocios.

[www.crearunaempresaya.wordpress.com](http://www.crearunaempresaya.wordpress.com) (en línea) Recuperado Octubre 2017:  
<https://crearunaempresaya.wordpress.com/2011/02/28/como-elaborar-el-estudio-administrativo-de-tu-plan-de-negocios/>

Imagen Temática:



Contextualización:

Esta lectura se relaciona con la Unidad de competencia 4. Estudio de Administrativo.

El estudio administrativo del plan de negocios es de mucha importancia para la creación de la nascente empresa, ya que en esta parte es donde se describe la estructura organizacional y a los miembros clave del equipo directivo con que se ha de contar en un futuro. Para ello, es necesario demostrar con claridad que cada persona del equipo es la más adecuada para las funciones que estarán a su cargo.

Este componente del plan de negocios es de vital importancia, ya que está demostrado que un alto porcentaje de los negocios que inician, cierran el antes del primer año debido a la falta de un buen manejo y organización.

Para ello, es necesario demostrar con claridad que cada persona del equipo es la más adecuada para las funciones que estarán a su cargo.

Una empresa es una estructura organizacional y como tal debe establecer un orden como su

<p>primer paso para definir los distintos niveles o áreas que la componen, asignando a cada una ellas las distintas jerarquías en cuanto a su responsabilidad y autoridad.</p> <p>En el estudio administrativo no solo implica la parte de estructura de organización sino también la estructura jurídica que va a impactar el plan de negocios.</p>
<p>Preguntas para análisis:</p>
<ol style="list-style-type: none"><li>1. Porque es importante es tan importante la estructura jurídica en el estudio administrativo.</li><li>2. ¿Que muestra un organigrama en un plan de negocios?</li></ol>
<p>Respuestas:</p>
<ol style="list-style-type: none"><li>1. Porque de ahí se define la estructura organizacional, es la parte orgánica del plan de negocios.</li><li>2. Los puestos y las personas que cubrirán esos puestos, incluyendo los derechos y obligaciones de cada puesto, partiendo de las áreas funcionales de la empresa.</li></ol>

Unidad de Competencia	5. Estudio Financiero
Objetivo	El alumno identificará la importancia de manejar los costos para el éxito de un plan de negocios.

Lectura de estrategia didáctica:

### 5.1 Un coste que a menudo no se tiene en los planes de negocios

Fuente de Referencia:

(2017) Un coste que a menudo no se tiene en los planes de negocios. [www.emprendedores.es](http://www.emprendedores.es) (en línea) Recuperado Octubre 2017: <http://www.emprendedores.es/gestion/coste-de-opportunidad-plan-negocios>

Imagen Temática:



Contextualización:

Esta lectura se relaciona con la Unidad de competencia 5. Estudio de Financiero. Cuando se habla de cuestiones económicas, uno de los principales problemas en los pequeños negocios es la planeación financiera porque "generalmente desconocen cómo manejar adecuadamente sus recursos y prepararse para tener un fondo de emergencia en épocas malas", dicen expertos. Sucede con muchas empresas, cuando les empieza a ir bien se olvidan de planificar y pierden de vista los riesgos que pueden sufrir, en especial en épocas como ésta que la economía es tan volátil. Todos estamos de acuerdo en que uno de los requisitos indispensables para el éxito de un negocio es, por supuesto, el correcto manejo del dinero, y eso en realidad no es simplemente llevar bien las cuentas, sino qué tipo de decisiones estamos tomando con respecto al dinero de

la empresa.

La intención aquí es dejar a un lado las explicaciones complicadas y compartir algunos principios que, si el dueño o administrador de un negocio logra que se conviertan en hábitos, podrán asegurar que el dinero estará manejado correctamente.

Cuando se piensa en abrir un negocio ya sea familiar, pequeña o mediana empresa, lo primero que preocupa y estresa es la cuestión financiera: la economía de la nueva idea de negocio.

Preguntas para análisis:

1. Ventajas de calcular costos en un plan de negocios.
2. Finanzas y cálculo de costos ¿para qué en un plan de negocios?

Respuestas:

1. Genera planeación, certidumbre y prevención de las finanzas, hasta lograr unas finanzas sanas.
2. Para finanzas sanas y toma de decisiones.

Unidad de Competencia	5. Estudio Financiero
Objetivo	El alumno identificará la importancia de controlar y manejar los costos para tener un plan de negocios exitoso.

Lectura de estrategia didáctica:

5.2 7 formas de superar la falta de liquidez de tu empresa.

Fuente de Referencia:

Alvarez S. (2015) 7 formas de superar la falta de liquidez de tu empresa. (en línea)  
 Recuperado Octubre 2017 : [http://expansion.mx/emprendedores/2015/06/03/7-formas-para-superar-la-falta-de-liquidez-de-tu-empresa?internal\\_source=PLAYLIST](http://expansion.mx/emprendedores/2015/06/03/7-formas-para-superar-la-falta-de-liquidez-de-tu-empresa?internal_source=PLAYLIST)

Imagen Temática:



Contextualización:

Esta lectura se relaciona con la Unidad de competencia 5. Estudio de Financiero.

Es curioso que la mayoría de los problemas de falta de liquidez no suelen ser puntuales, sino que el problema y eso se ve cuando empezamos a hurgar un poco en la herida viene de lejos y ha estado oculto mientras ha habido liquidez en el mercado, porque necesitaba dinero y lo pedía al banco, pero ahora la situación ha cambiado: no hay dinero en el mercado y no sé cómo voy a financiar mi agujero. Es la tónica general.

La gestión del flujo de dinero es clave para lograr el éxito en la empresa. Las organizaciones que logran una buena administración del dinero y las inversiones tienen más posibilidades de prolongar su actividad a lo largo del tiempo. Las que no lo consiguen pueden llegar a situaciones muy graves, que incluso tengan como consecuencia su desaparición.

Por eso, es fundamental tener las herramientas adecuadas para controlar el flujo de dinero y el financiamiento de la empresa.

Lo primero que tenemos que saber es que los flujos de dinero nos pueden servir para

diferentes cuestiones en la empresa.
Preguntas para análisis:
<ol style="list-style-type: none"><li>1. ¿Por qué tan importante el manejo de liquidez en un plan de negocios?</li><li>2. ¿Qué significa no tener p perder la liquidez en una empresa?</li></ol>
Respuestas:
<ol style="list-style-type: none"><li>1. La falta de liquidez puede convertirse en el principio del fin de la empresa</li><li>2. No tiene la capacidad para hacer frente a sus obligaciones y compromisos financieros en el corto plazo, se dice que sufre iliquidez. Si no sale rápido del problema, las deudas podrían hacerla quebrar.</li></ol>

Unidad de Competencia	6. Impacto y beneficios socio-económicos
Objetivo	El alumno identificará la importancia de lograr ser una ideas de negocio socialmente responsable.

Lectura de estrategia didáctica:

6.1 Haz una empresa socialmente responsable.

Fuente de Referencia:

(2010) Haz una empresa socialmente responsable. [www.entrepreneur.com](http://www.entrepreneur.com) (en línea)  
 Recuperado Octubre 2017: <https://www.entrepreneur.com/article/263735>

Imagen Temática:



Contextualización:

Juan Felipe Cajiga, de CEMEFI explica que una empresa socialmente responsable es aquella que asume la ciudadanía como parte de sus propósitos, fundamentando su visión y su compromiso social en principios y acciones que benefician a su negocio e impactando positivamente a las comunidades en las que opera. Estableciendo, también, a partir de estos principios, compromisos para minimizar los impactos negativos de sus actividades, basados en una abierta y constante comunicación con sus grupos de interés.

Algunas empresas aún no han decidido apostarle a este nuevo esquema de instituciones preocupadas por el equilibrio y bienestar social y empresarial, considerando esto un gasto innecesario, sin ver más ventajas en ello, más que una somera mejora social y ambiental.

Sin embargo, al formar parte de una sociedad y asumir la responsabilidad que la empresa tiene, ésta gana prestigio, posicionándose como una empresa confiable, atrayendo la mirada de clientes y posibles inversionistas; que por consecuencia lleva a beneficios económicos y comerciales evidentes.

**Preguntas para análisis:**

1. **Ventajas de ser una pyme o nueva idea de negocio socialmente responsable.**
2. **¿Ser socialmente responsable requiere de una gran inversión para las pymes en México?**

**Respuestas:**

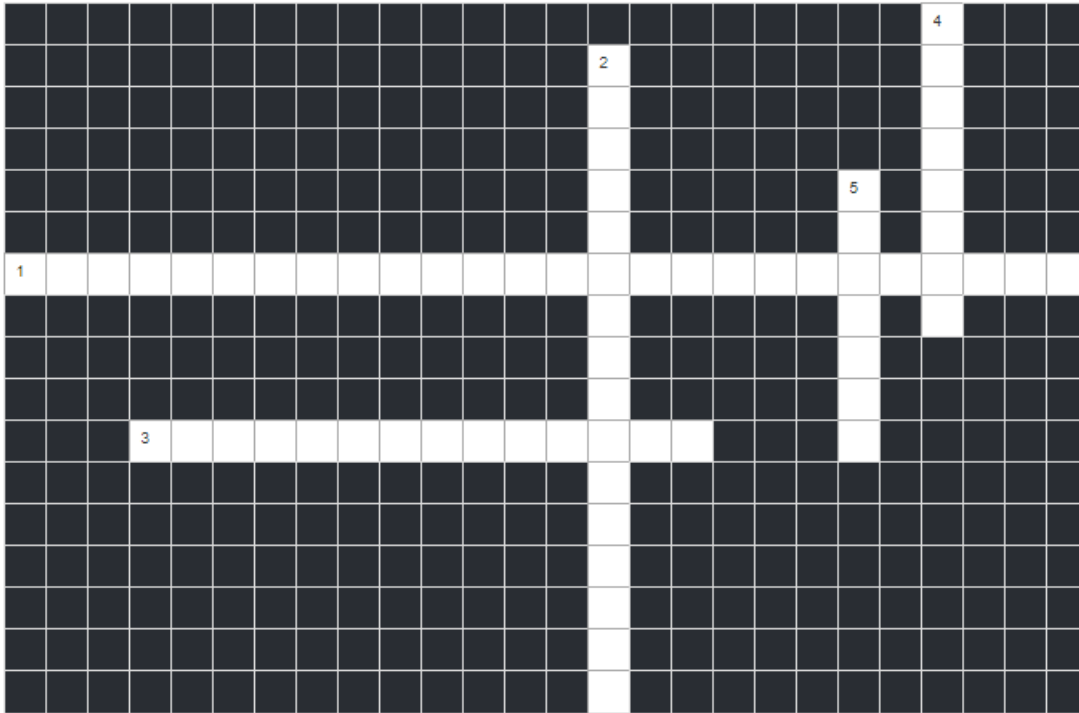
1. **Mejorar las inversiones al elevar el valor de la empresa; favorecer la fidelización del cliente; el mejoramiento de las relaciones con los grupos de interés; la consolidación de la cultura corporativa y el comportamiento ético y mejorar la imagen y la reputación de la compañía.**
2. **No, ya que tiene que ver con la creatividad y visualizar como una inversión.**

ACTIVIDAD EXTRA  
(Sopa de letras)



Palabras incluidas	
<u>MARKETING</u>	<u>FINANZAS</u>
<u>ADMINISTRACION</u>	<u>ADMINISTRACION</u>
<u>PROCESOSYPRODUCCION</u>	<u>IMPACTOYBENEFICIOSSOCIALES</u>

## ACTIVIDAD EXTRA (Crucigrama)



### HORIZONTALES

1. Empresa socialmente responsable.
3. Areas funcionales, organigrama, sueldos y salarios, reclutamiento, selección y contratación.

### VERTICALES

2. Estudio de mercado, precio, producto, promoción, plaza, plan de comercialización.
4. Costos, precios, balance general, estado proforma, inversión inicial, retorno de la inversión.
5. Diagrama de flujo, procesos, materia prima, maquinaria y equipo, layout,.

FUENTES DE REFERENCIA  
(Orden alfabético)

Allen K. (2017) Infografía. La psicología de los colores. <a href="http://www.entrepreneur.com">www.entrepreneur.com</a> (en línea) Recuperado Octubre 2017: <a href="https://www.entrepreneur.com/article/269009">https://www.entrepreneur.com/article/269009</a>
Díaz. J. (2017) Los 13 emprendedores más importantes en la historia moderna. <a href="http://www.negociosyemprendimiento.org">www.negociosyemprendimiento.org</a> (en línea) Recuperado Octubre 2017: <a href="http://www.negociosyemprendimiento.org/2012/03/los-12-emprendedores-mas-importantes-de.html">http://www.negociosyemprendimiento.org/2012/03/los-12-emprendedores-mas-importantes-de.html</a>
Escudero J. (2017) Si no eres capaz de controlar tu liquidez, dile adiós a tu idea de negocio. <a href="http://www.emprendedores.es">www.emprendedores.es</a> (en línea) Recuperado Octubre 2017: <a href="http://www.emprendedores.es/gestion/como-controlar-liquidez-negocio">http://www.emprendedores.es/gestion/como-controlar-liquidez-negocio</a>
Islas S. (2017) 9 razones para implementar una estrategia de marketing digital en tu negocio. <a href="http://www.entrepreneur.com">www.entrepreneur.com</a> (en línea) Recuperado Octubre 2017: <a href="https://www.entrepreneur.com/article/299170">https://www.entrepreneur.com/article/299170</a>
(2011) Como elaborar el estudio administrativo de tu plan de negocios. <a href="http://www.crearunaempresaya.wordpress.com">www.crearunaempresaya.wordpress.com</a> (en línea) Recuperado Octubre 2017: <a href="https://crearunaempresaya.wordpress.com/2011/02/28/como-elaborar-el-estudio-administrativo-de-tu-plan-de-negocios/">https://crearunaempresaya.wordpress.com/2011/02/28/como-elaborar-el-estudio-administrativo-de-tu-plan-de-negocios/</a>
(2017) Como escribir un buen resumen ejecutivo. <a href="http://www.entrepreneur.com">www.entrepreneur.com</a> (en línea) Recuperado Octubre 2017: <a href="https://www.entrepreneur.com/article/261325">https://www.entrepreneur.com/article/261325</a>
(2010) Haz una empresa socialmente responsable. <a href="http://www.entrepreneur.com">www.entrepreneur.com</a> (en línea) Recuperado Octubre 2017: <a href="https://www.entrepreneur.com/article/263735">https://www.entrepreneur.com/article/263735</a>
(2017) ¿Para qué sirve un modelo de negocios? <a href="http://www.emprendedores.es">www.emprendedores.es</a> (en línea) Recuperado Octubre 2017: <a href="http://www.emprendedores.es/crear-una-empresa/para-que-te-sirve-modelo-negocio">http://www.emprendedores.es/crear-una-empresa/para-que-te-sirve-modelo-negocio</a>
(2017) Plan de negocios con el modelo canvas. <a href="http://www.emprendepyme.net">www.emprendepyme.net</a> (en línea) Recuperado Octubre 2017: <a href="https://www.emprendepyme.net/plan-de-negocio-con-el-modelo-canvas.html">https://www.emprendepyme.net/plan-de-negocio-con-el-modelo-canvas.html</a>
(2017) ¿Qué es un diagrama de flujo?. <a href="http://www.aiteco.com">www.aiteco.com</a> (en línea) Recuperado Octubre 2017: <a href="https://www.aiteco.com/que-es-un-diagrama-de-flujo/">https://www.aiteco.com/que-es-un-diagrama-de-flujo/</a>
(2017) Un coste que a menudo no se tiene en los planes de negocios. <a href="http://www.emprendedores.es">www.emprendedores.es</a> (en línea) Recuperado Octubre 2017: <a href="http://www.emprendedores.es/gestion/coste-de-oportunidad-plan-negocios">http://www.emprendedores.es/gestion/coste-de-oportunidad-plan-negocios</a>