



# EDUCACIÓN

SECRETARÍA DE EDUCACIÓN PÚBLICA

# PLAN Y PROGRAMAS DE ESTUDIO BGE 2018



Secretaría  
de Educación



# LÍNEA EMPRENDEDORA

## CUARTO SEMESTRE

# ESTRATEGIAS DE PROYECTOS EMPRENDEDORES



## ÍNDICE

<b>DIRECTORIO INSTITUCIONAL DE LA SECRETARÍA DE EDUCACIÓN</b> .....	<b>4</b>
<b>DIRECCIONES QUE PARTICIPAN</b> .....	<b>5</b>
<b>DIRECTORIO DE DISEÑADORES CURRICULARES DE CUARTO SEMESTRE</b> .....	<b>6</b>
<b>PRINCIPIOS DE LA NUEVA ESCUELA MEXICANA</b> .....	<b>7</b>
<b>LAS 4A PARA GARANTIZAR EL DERECHO A LA EDUCACIÓN Y FORMAR CIUDADANÍA PARA LA TRANSFORMACIÓN EN EL ESTADO DE PUEBLA, UNA MIRADA DESDE EL PLAN Y PROGRAMA DE ESTUDIOS DEL BACHILLERATO GENERAL ESTATAL 2018</b> .....	<b>9</b>
<b>ENFOQUE DEL PLAN Y PROGRAMA DE ESTUDIOS</b> .....	<b>10</b>
<b>DATOS GENERALES DEL CUARTO SEMESTRE</b> .....	<b>12</b>
<b>IMPACTO DEL PROGRAMA DE ESTRATEGIAS DE PROYECTOS EMPRENDEDORES Y SUS BLOQUES EN EL PERFIL DE EGRESO EMS</b> .....	<b>13</b>
<b>IMPORTANCIA DEL PROGRAMA DE ESTRATÉGIAS DE PROYECTOS EMPRENDEDORES</b> .....	<b>15</b>
<b>BLOQUE I. LEGALIDAD Y ADMINISTRACIÓN EMPRENDEDORA</b> .....	<b>16</b>
ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE .....	17
ORIENTACIONES O SUGERENCIAS.....	17
EVALUACIÓN DEL BLOQUE I.....	19
<b>BLOQUE II. MARKETING</b> .....	<b>21</b>
ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE .....	23
ORIENTACIONES O SUGERENCIAS.....	23
EVALUACIÓN DEL BLOQUE II.....	25
<b>BLOQUE III. FINANZAS EMPRENDEDORAS</b> .....	<b>28</b>
ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE .....	29
ORIENTACIONES O SUGERENCIAS.....	29
EVALUACIÓN DEL BLOQUE III.....	31
<b>INSTRUMENTOS DE VALORACIÓN</b> .....	<b>33</b>
<b>REFERENCIAS</b> .....	<b>35</b>
<b>REFERENCIAS COMPLEMENTARIAS</b> .....	<b>35</b>
<b>ANEXOS</b> .....	<b>37</b>



## **DIRECTORIO INSTITUCIONAL DE LA SECRETARÍA DE EDUCACIÓN**

MIGUEL BARBOSA HUERTA

**GOBERNADOR CONSTITUCIONAL DEL ESTADO DE PUEBLA**

MELITÓN LOZANO PÉREZ

**SECRETARIO DE EDUCACIÓN DEL ESTADO**

MARÍA DEL CORAL MORALES ESPINOSA

**SUBSECRETARÍA DE EDUCACIÓN OBLIGATORIA**

AMÉRICA ROSAS TAPIA

**SUBSECRETARÍA DE EDUCACIÓN SUPERIOR**

MARÍA CECILIA SÁNCHEZ BRINGAS

**TITULAR DE LA UNIDAD DE ADMINISTRACIÓN Y FINANZAS**

DEISY NOHEMÍ ANDÉRICA OCHOA

**DIRECTORA GENERAL DE PROMOCIÓN AL DERECHO EDUCATIVO**

IX-CHEL HERNÁNDEZ MARTÍNEZ

**DIRECTORA GENERAL DE PLANEACIÓN Y DEL SISTEMA PARA LA CARRERA DE LAS MAESTRAS Y DE LOS MAESTROS**



## **DIRECCIONES QUE PARTICIPAN**

### **DIRECCIÓN ACADÉMICA DE LA SUBSECRETARÍA DE EDUCACIÓN OBLIGATORIA**

MARIBEL FILIGRANA LÓPEZ

### **DIRECCIÓN DE APOYO TÉCNICO PEDAGÓGICO, ASESORÍA A LA ESCUELA Y FORMACIÓN CONTINUA**

### **DIRECCIÓN DE BACHILLERATOS ESTATALES Y PREPARATORIA ABIERTA**

ANDRÉS GUTIÉRREZ MENDOZA

### **DIRECCIÓN DE CENTROS ESCOLARES**

JOSÉ ANTONIO ZAMORA VELÁZQUEZ

### **DIRECCIÓN DE ESCUELAS PARTICULARES**



## **DIRECTORIO DE DISEÑADORES CURRICULARES DE CUARTO SEMESTRE**

### **COORDINACIÓN**

ALFREDO MORALES BÁEZ  
DINORA EDITH CRUZ TORAL  
MARÍA CRISTINA HERNÁNDEZ RAMOS  
MARÍA DEL PILAR GUZMÁN TENORIO  
MARIANA PAOLA ESTÉVEZ BARBA  
MIRIAM PATRICIA MALDONADO BENÍTEZ  
VÍCTOR HUGO ESCAMILLA MIRANDA

### **DISEÑADORES DE LA DISCIPLINA ESTRATEGIAS DE PROYECTOS EMPRENDEDORES**

CONCEPCIÓN GARCÍA GARCÍA  
LIZZETH SANTOS GARCÍA  
MARÍA DEL CARMEN MORALES CHILACA

### **REVISIÓN METODOLÓGICA Y DE ESTILO**

MERCEDES HERNÁNDEZ VÁZQUEZ  
MARÍA DEL PILAR GUZMÁN TENORIO

## PRINCIPIOS DE LA NUEVA ESCUELA MEXICANA

La Nueva Escuela Mexicana (NEM) tiene como centro la formación integral de niñas, niños, adolescentes y jóvenes, y su objetivo es promover el aprendizaje de excelencia, inclusivo, intercultural y equitativo a lo largo del trayecto de su formación. Esta garantiza el derecho a la educación llevando a cabo cuatro condiciones necesarias: asequibilidad, accesibilidad, aceptabilidad y adaptabilidad. Es por ello que los planes y programas de estudio retoman desde su planteamiento cada uno de los principios en que se fundamenta y con base en las orientaciones de la NEM, se adecuan los contenidos y se plantean las actividades en el aula para alcanzar la premisa de aprender a aprender para la vida.

Los elementos de los Programas de Estudio se han vinculado con estos principios, los cuales son perceptibles desde el enfoque del aprendizaje situado a partir de la implementación de diversas estrategias de aprendizaje que buscan ajustarse a los diferentes contextos de cada región del Estado; lo anterior ayuda al estudiantado en el desarrollo de competencias genéricas, disciplinares, profesionales, habilidades socioemocionales y proyecto de vida, para lograr el perfil de egreso del Nivel Medio Superior.

**Fomento de la identidad con México.** La NEM fomenta el amor a la Patria, el aprecio por su cultura, el conocimiento de su historia y el compromiso con los valores plasmados en la Constitución Política.

**Responsabilidad ciudadana.** Implica la aceptación de derechos y deberes, personales y comunes.

**La honestidad.** Es el comportamiento fundamental para el cumplimiento de la responsabilidad social, permite que la sociedad se desarrolle con base en la confianza y en el sustento de la verdad de todas las acciones para lograr una sana relación entre los ciudadanos.

**Participación en la transformación de la sociedad.** En la NEM la superación de uno mismo es base de la transformación de la sociedad.

**Respeto de la dignidad humana.** Contribuye al desarrollo integral del individuo, para que ejerza plena y responsablemente sus capacidades.

**Promoción de la interculturalidad.** La NEM fomenta la comprensión y el aprecio por la diversidad cultural y lingüística, así como el diálogo y el intercambio intercultural sobre una base de equidad y respeto mutuo.



**Promoción de la cultura de la paz.** La NEM forma a los educandos en una cultura de paz que favorece el diálogo constructivo, la solidaridad y la búsqueda de acuerdos que permitan la solución no violenta de conflictos y la convivencia en un marco de respeto a las diferencias.

**Respeto por la naturaleza y cuidado del medio ambiente.** Una sólida conciencia ambiental que favorece la protección y conservación del entorno, la prevención del cambio climático y el desarrollo sostenible.



## LAS 4A PARA GARANTIZAR EL DERECHO A LA EDUCACIÓN Y FORMAR CIUDADANÍA PARA LA TRANSFORMACIÓN EN EL ESTADO DE PUEBLA, UNA MIRADA DESDE EL PLAN Y PROGRAMA DE ESTUDIOS DEL BACHILLERATO GENERAL ESTATAL 2018

El fin de la Educación en el Estado de Puebla es formar ciudadanía para la transformación; que se traduce en formar a las y los estudiantes para que a lo largo de su vida sean capaces de ser buenos ciudadanos, conscientes de ejercer sus derechos respetando tanto los valores y normas que la democracia adopta para hacerlos efectivos, como los derechos del resto de sus conciudadanos. Esta noción tiene que ver en palabras de Maturana (2014), con llegar a ser un humano responsable, social y ecológicamente consciente, que se respeta así mismo y una persona técnicamente competente y socialmente responsable.

Desde la Secretaría de Educación del Estado de Puebla se pretende formar a sujetos crítico-éticos, solidarios frente al sufrimiento; personas que cambien el mundo desde los entornos más cercanos. ¡Las grandes causas desde casa!

Para concretar los principios pedagógicos de la Nueva Escuela Mexicana y las finalidades educativas en el Estado de Puebla, el Bachillerato General Estatal, a través de sus programas de estudio, promueve las 4A para garantizar el Derecho a la Educación, a través de sus dimensiones (asequibilidad, accesibilidad, aceptabilidad y adaptabilidad).

ASEQUIBILIDAD	ACCESIBILIDAD	ADAPTABILIDAD	ACEPTABILIDAD
Garantizar una educación para todos, gratuita y de calidad, donde la cobertura sea posible para cualquier persona involucrada en el proceso educativo; entendiendo a este último como la suma, no solo infraestructura escolar, sino de planes y programas de estudio, materiales didácticos alternativos, herramientas como las TAC'S o cualquier elemento retomado del contexto que permitan abordar y/o reforzar un conocimiento, sin depender de un libro de texto.	Los contenidos de los planes y programas de estudio se enfocan en promover una educación inclusiva, sin distinción de género, etnia, idioma, diversidad funcional, condición social o económica.	Las situaciones de aprendizaje que se presentan en los programas de estudio, deben ser consideradas como una guía y no como la única vía de enseñanza, es menester que el docente diseñe las propias a partir de su contexto inmediato, atendiendo a las necesidades de cada estudiante y dando prioridad a aquellos más vulnerables.	Lograr una educación que sea compatible con los intereses y cualidades de las y los estudiantes, donde sean considerados en la construcción del ambiente escolar, participando libremente en los procesos formativos, desarrollando al mismo tiempo sus Habilidades Socioemocionales.

## Enfoque del plan y programa de estudios

La metodología de Aprendizaje Situado de los planes y programas de estudio de Bachillerato General Estatal es una oportunidad para las y los docentes, estudiantes y la innovación en la enseñanza, al promover la toma de decisiones, incentivar el trabajo en equipo, la resolución de problemas y vinculación con el contexto real.

Díaz Barriga, F. (2006) afirma que el Aprendizaje Situado es un Método que consiste en proporcionar al estudiante una serie de casos que representen situaciones problemáticas diversas de la vida real para que se analicen, estudien y los resuelvan. La práctica situada se define como la práctica de cualquier habilidad o competencia que se procura adquirir, en un contexto situado, auténtico y real, y en donde se despliega la interacción con otros participantes.

En este sentido se promueve que “los docentes de la EMS sean mediadores entre los saberes y los estudiantes, el mundo social y escolar, las Habilidades Socioemocionales y el proyecto de vida de los jóvenes. En el Currículo de la EMS, los principios pedagógicos alineados con el Modelo Educativo Nacional vigente, que guían la tarea de los docentes y orientan sus actividades escolares dentro y fuera de las aulas, para favorecer el logro de aprendizajes profundos y el desarrollo de competencias en sus estudiantes” son:

### ***Tener en cuenta los saberes previos del estudiante.***

- El docente reconoce que el estudiante no llega al aula “en blanco” y que para aprender requiere “conectar” los nuevos aprendizajes con lo que ya sabe, adquirido a través de su experiencia.
- Las actividades de enseñanza–aprendizaje aprovechan nuevas formas de aprender para involucrar a los estudiantes en el proceso de aprendizaje, descubriendo y dominando el conocimiento existente y luego creando y utilizando nuevos conocimientos.

### ***Mostrar interés por los intereses de sus estudiantes.***

- Es fundamental que el docente establezca una relación cercana con el estudiante, a partir de sus intereses y sus circunstancias particulares. Esta cercanía le permitirá planear mejor la enseñanza y buscar contextualizaciones que los inviten a involucrarse más en su aprendizaje.

### ***Diseñar situaciones didácticas que propicien el aprendizaje situado.***

- El docente busca que el estudiante aprenda en circunstancias que lo acerquen a la realidad, simulando distintas maneras de aprendizaje que se originan en la vida cotidiana, en el contexto en el que él está inmerso, en el marco de su propia cultura.
- Además, esta flexibilidad, contextualización curricular y estructuración de conocimientos situados, dan cabida a la diversidad de conocimientos, intereses y habilidades de los estudiantes.
- El reto pedagógico reside en hacer de la escuela un lugar social de conocimiento, donde los alumnos se enfrenten a circunstancias “auténticas”.



***Promover la relación interdisciplinaria.***

- La enseñanza promueve la relación entre disciplinas, áreas del conocimiento y asignaturas.
- La información que hoy se tiene sobre cómo se crea el conocimiento, a partir de "piezas" básicas de aprendizajes que se organizan de cierta manera, permite trabajar para crear estructuras de conocimiento que se transfieren a campos disciplinarios y situaciones nuevas.

***Reconocer la diversidad en el aula como fuente de riqueza para el aprendizaje y la enseñanza.***

- Las y los docentes han de fundar su práctica en la equidad mediante el reconocimiento y aprecio a la diversidad individual, cultural y social como características intrínsecas y positivas del proceso de aprendizaje en el aula.
- También deben identificar y transformar sus propios prejuicios con ánimo de impulsar el aprendizaje de todos sus estudiantes, estableciendo metas de aprendizaje retadoras para cada uno.

***Superar la visión de la disciplina como un mero cumplimiento de normas.***

- La escuela da cabida a la autorregulación cognitiva y moral para promover el desarrollo de conocimientos y la convivencia.
- Las y los docentes y directivos propician un ambiente de aprendizaje seguro, cordial, acogedor, colaborativo y estimulante, en el que cada niño o joven sea valorado, se sienta seguro y libre.



## DATOS GENERALES DEL CUARTO SEMESTRE

Componente de formación: **Capacitación para el Trabajo**  
Sector productivo prioritario del CONOCER: **06 Comercio**

Campo de formación profesional: **23 Administración**  
Capacitación para el trabajo: **Línea Emprendedora**  
Disciplina: **Estrategias de Proyectos Emprendedores**  
Semestre: **Cuarto**

Clave Capacitación: **BGECPTMP**  
Duración: **3 hr/Sem/Mes (54 horas)**  
Créditos: **3 créditos**

Total de horas: **54**

Opción educativa: **Presencial**  
Mínimo de mediación docente **80%**  
**Modalidad Escolarizada**

## IMPACTO DEL PROGRAMA DE ESTRATEGIAS DE PROYECTOS EMPRENDEDORES Y SUS BLOQUES EN EL PERFIL DE EGRESO EMS

### **Propósito del programa Estrategias de Proyectos Emprendedores**

Que el estudiante integre los elementos legales necesarios para consolidar un proyecto emprendedor, diseñe un plan de mercadotecnia y establezca las estrategias financieras, fomentando el trabajo colaborativo, la responsabilidad ambiental y social, a través del desarrollo de las actividades sugeridas en el programa, para que éste logre consolidar un proyecto emprendedor legal y comprometido con su entorno.

### **Ámbitos**

#### **Exploración y comprensión del mundo natural y social**

Obtiene, registra y sistematiza información consultando fuentes relevantes y realiza los análisis e investigaciones pertinentes. Comprende la interrelación de la ciencia, la tecnología, la sociedad y el medio ambiente en contextos históricos y sociales específicos.

#### **Pensamiento crítico y solución de problemas**

Utilice el pensamiento lógico y matemático, así como los métodos de las ciencias para analizar y cuestionar críticamente fenómenos diversos. Desarrolla argumentos, evalúa, objetivos, resuelve problemas, elabora y justifica conclusiones y desarrolla innovaciones. Así mismo, se adapta a entornos cambiantes.

#### **Cuidado del medio ambiente**

Comprende la importancia de la sustentabilidad y asume una actitud proactiva para encontrar soluciones sostenibles. Piensa globalmente y actúa localmente. Valora el impacto social y ambiental de las innovaciones y avances científicos.

#### **Colaboración y trabajo en equipo**

Trabaja en equipo de manera constructiva y ejerce un liderazgo participativo y responsable, propone alternativas para actuar y solucionar problemas. Asume una actitud constructiva.

#### **Habilidades socioemocionales y proyecto de vida**

Es autoconsciente y determinado, cultiva relaciones interpersonales sanas, se autorregula, tiene capacidad de afrontar la adversidad y actuar con efectividad y reconoce la necesidad de solicitar apoyo. Tiene la capacidad de construir un proyecto de vida con metas personales. Fija metas y busca aprovechar al máximo sus opciones y recursos. Toma decisiones que le generan bienestar presente, oportunidades y sabe lidiar con riesgos.



## Lenguaje y comunicación

Se expresa con claridad de forma oral y escrita en español. Identifica las ideas clave en un texto o discurso oral e infiere conclusiones a partir de ellas, obtiene e interpreta información y argumenta con eficacia. Se comunica en inglés con un intercambio simple y directo de información sobre actividades y asuntos cotidianos de interés personal.

### Competencias Genéricas

#### **CG4. Escucha, interpreta y emite mensajes pertinentes en distintos contextos mediante la utilización de medios, códigos y herramientas apropiados.**

**A1.** Expresa ideas y conceptos mediante representaciones lingüísticas, matemáticas o gráficas.

**A2.** Aplica distintas estrategias comunicativas según quienes sean sus interlocutores, el contexto en el que se encuentra y los objetivos que persigue.

#### **CG8. Participa y colabora de manera efectiva en equipos diversos.**

**A1.** Propone maneras de solucionar un problema o desarrollar un proyecto en equipo, definiendo un curso de acción con pasos específicos.

### Competencias Profesionales

**CP-EMP-01** Liderazgo: Analiza y comprende la importancia del liderazgo dentro de cualquier tipo de organización (familia, empresa, escuela y social).

**CP-EMP-03** Trabajo Colaborativo: Es capaz de integrar y compartir conocimientos para el logro de objetivos en común armónicamente, desarrollando habilidades sociales básicas, potencializando el esfuerzo de cada miembro que participa, mejorando la productividad y efectividad del trabajo humano.

**CP-EMP-04** Creatividad e Innovación: Desarrolla la capacidad de generar nuevas ideas, obteniendo una actitud de interpretación sobre la información o situación ya establecida en el entorno; potencializando ideas que permitan integrar procesos cognitivos para la ejecución y logro de un pensamiento nuevo.

**CP-EMP-05** Responsabilidad Ambiental: Utilizando los conocimientos de emprendimiento, propone acciones sustentables y responsables que favorezcan el cuidado de sí, de su comunidad y del medio ambiente teniendo conciencia de disminuir su huella ambiental en beneficio de generaciones futuras.

**CP-EMP-06** Responsabilidad Social: Integra conocimientos y acciones que impacten a mejorar las condiciones sociales en temas como: la equidad, la pobreza, desigualdad de género, violencia, educación, y de esta forma impactar en el desarrollo de su comunidad.

### Habilidades Socioemocionales

Dimensión: Relaciona - T

Habilidad: Colaboración

### Dimensiones del Proyecto de Vida

Financiera: Seguridad Financiera

## IMPORTANCIA DEL PROGRAMA DE ESTRATEGIAS DE PROYECTOS EMPRENDEDORES

El programa de Estrategias de Proyectos Emprendedores de cuarto semestre da continuidad a la disciplina de Definición de Proyectos Emprendedores. Permite al docente guiar al estudiante a establecer el marco legal y trámites para la construcción de una sociedad mercantil, conociendo los diferentes formatos y tipos de sociedades; aplicando la buena administración de los recursos humanos por medio del análisis de la estructura del área, el proceso de selección y reclutamiento. De igual forma le permite al docente establecer un plan de mercado y estrategias que le permitan seleccionar su mercado, consolidando una imagen corporativa basada en la identidad y responsabilidad ambiental y social, a través de la aplicación de estrategias financieras como cálculo de costos y gastos, punto de equilibrio y la búsqueda de la capitalización financiera que le permita consolidar un proyecto emprendedor definido y eficaz.

### **Bloque I. Legalidad y administración emprendedora**

En el desarrollo del Bloque I, que el estudiante identifique el marco legal y los trámites para la constitución de su proyecto emprendedor, la importancia de la buena administración de los recursos humanos y el conocimiento sobre sus derechos y obligaciones por medio del contrato laboral.

### **Bloque II. Mercadotecnia**

En el transcurso del Bloque II, que el estudiante integre la mercadotecnia en el desarrollo de su proyecto emprendedor, identificando las características que requiere su producto, el mercado meta, tipo de mercado, nicho de mercado, precio de aceptación y la viabilidad del mismo; defina su imagen corporativa y estrategias de venta consolidando el departamento de ventas del su proyecto.

### **Bloque III. Finanzas emprendedoras**

Durante el desarrollo del Bloque III, que el estudiante implemente el proceso de la administración de operaciones, identifique los tipos de capitalización financiera y desarrolle el cálculo de estrategias financieras pudiendo con ello definir la viabilidad a corto y mediano plazo de su proyecto emprendedor.



## Bloque I. Legalidad y administración emprendedora

### Propósito del Bloque

Elabore la constitución mercantil, patente o marca, contrato laboral y su tramitología, a través de la integración de los formatos correspondientes a cada área establecida, lo que le permitirá estructurar un proyecto emprendedor con responsabilidad civil, contribuyendo en el fortalecimiento de la cultura de la legalidad en su comunidad.

DESARROLLO DEL APRENDIZAJE		
CONTENIDOS ESPECÍFICOS	APRENDIZAJES ESPERADOS	PRODUCTO INTEGRADOR SUGERIDO
<p>1. Legalidad emprendedora</p> <ul style="list-style-type: none"><li>a) Persona física y persona moral.</li><li>b) Concepto, características y clasificación de Sociedades Mercantiles.</li><li>c) Constitución de la sociedad.</li><li>d) Trámites para alta y funcionamiento (SAT, IMSS, Bomberos, Protección Civil, ISERTP).</li><li>e) Patente y su registro.</li><li>f) Marca y su registro.</li></ul> <p>2. Administración de Recursos Humanos.</p> <ul style="list-style-type: none"><li>a) Funciones del departamento de Recursos humanos</li><li>b) Elementos de contratación de personal y contrato laboral.</li><li>c) Derechos y obligaciones de los trabajadores.</li></ul>	<p><b>Distingue</b> las características y los conceptos básicos de marco legal, registro de patente y marca, identificando la información necesaria para el llenado de formatos de su proyecto emprendedor.</p> <p><b>Completa</b> los formatos de los trámites legales necesarios para establecer su proyecto emprendedor en forma legal y estructura el departamento de Recursos Humanos para la selección y asignación del personal, estableciendo derechos y obligaciones por medio de un contrato laboral.</p> <p><b>Elabora</b> el análisis de perfil de los integrantes del proyecto emprendedor y asigne un área a cada miembro de su equipo tomando en cuenta sus competencias encaminadas a los valores del proyecto.</p>	<p><b>Construya</b> en equipo un portafolio de evidencias en una carpeta digital, el cual contendrá la documentación trabajada como el acta constitutiva, contrato laboral, curriculum, solicitud de trabajo y análisis de perfil, con la finalidad de demostrar la apropiación de los conocimientos y sea capaz de darle funcionalidad a su proyecto emprendedor.</p>





ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE	ORIENTACIONES O SUGERENCIAS
<b>Legalidad emprendedora</b>  1. Identifique en fuentes confiables de información, de manera individual, las características de una persona física y persona moral, describa en su cuaderno de trabajo la información obtenida.	1. Se recomienda que presente el video "Persona física o persona moral ¿cuál es mejor y cual elegir? Impuestos en México" del siguiente link: <a href="https://youtu.be/diHtCmrA-ww">https://youtu.be/diHtCmrA-ww</a> con el fin de guiar la plenaria para que el estudiante reconozca las características de la persona física y moral.
2. Identifique la información necesaria para elaborar una tabla descriptiva que presente el concepto, características y clasificación de sociedades mercantiles.	2. Se sugiere que dé a conocer las siguientes ligas: <a href="https://blog.bind.com.mx/sociedades-mercantiles-en-mexico">https://blog.bind.com.mx/sociedades-mercantiles-en-mexico</a> y <a href="https://youtu.be/6WNe0TBAut8">https://youtu.be/6WNe0TBAut8</a> , además de la tabla del ANEXO 4, que le servirán de apoyo para explicar el concepto, características y clasificación de sociedades mercantiles.
3. Distinga en equipo los trámites legales aplicables para el funcionamiento de su proyecto emprendedor apoyado de la información proporcionada por el docente y llene con la información necesaria.	3. Se sugiere guíe a los estudiantes a construir el listado de tramitología y el llenado correspondiente para su funcionamiento, apoyado del Anexo 5, lo que le permitirá construir la primera parte de su portafolio de evidencias el cual será su producto sugerido de este primer bloque.
4. Ilustre en equipos un diagrama de flujo del proceso de registro de marca y patente de su proyecto emprendedor.	4. Se recomienda proporcionar al estudiante la liga del video: <a href="https://youtu.be/s9Uf56RQRwA">https://youtu.be/s9Uf56RQRwA</a> y lo orienta en la elaboración de su diagrama.
<b>Administración de Recursos Humanos</b>  5. Emplee en equipos la estructura del departamento de Recursos Humanos de su proyecto emprendedor guiándose del documento "Las funciones de la gestión de los recursos humanos en las organizaciones" (pág. 9 a 15).	5. Se sugiere que proporcione la liga: <a href="http://www.itc.mx/ojs/index.php/raites/article/view/52">http://www.itc.mx/ojs/index.php/raites/article/view/52</a> para descargar el artículo "Las funciones de la gestión de los recursos humanos en las organizaciones" (pág. 9 a 15), para orientar al alumno a elaborar la estructura del departamento de Recursos Humanos del proyecto emprendedor.



<p>6. Reconstruya el currículum y la solicitud de trabajo del tema "Presentación de la información y la utilidad de los formatos" de la Disciplina de Lenguaje y Comunicación I y analiza en equipos el perfil de cada uno de los integrantes de acuerdo a sus competencias y orientado a los valores del proyecto emprendedor.</p>	<p>6. Se recomienda que oriente en la recuperación o bien elaboración de su currículum y la solicitud de trabajo y guíe a la correcta asignación de roles de cada estudiante.</p>
<p>7. Elabore en equipo el contrato individual de trabajo con el formato proporcionado por el docente y anexe a su portafolio.</p>	<p>7. Se sugiere proporcionar el formato de la liga: <a href="http://setracoahuila.gob.mx/descargar/Contrato%20tiempo%20indeterminado.pdf">http://setracoahuila.gob.mx/descargar/Contrato%20tiempo%20indeterminado.pdf</a> y solicita el llenado de cada contrato individual del proyecto emprendedor.</p>
<p><b>PRODUCTO INTEGRADOR SUGERIDO</b></p> <p>Construya en equipo su portafolio de evidencias el cual contendrá la documentación necesaria para su funcionamiento, el acta constitutiva, contrato laboral, currículum y solicitud de trabajo con la finalidad de demostrar la apropiación de los conocimientos y sea capaz de darle funcionalidad a su proyecto emprendedor.</p>	<p>Se recomienda dar seguimiento a la construcción de su portafolio de evidencias.</p>



## EVALUACIÓN DEL BLOQUE I

SABER	APRENDIZAJE ESPERADO	EVIDENCIAS	INSTRUMENTO DE EVALUACIÓN	PONDERACIÓN (%)
<b>CONOCER</b>	<b>Distingue</b> las características y los conceptos básicos de marco legal, registro de patente y marca, identificando la información necesaria para el llenado de formatos de su proyecto emprendedor.	Tabla descriptiva de Sociedades Mercantiles. Diagrama de marca y patente.	Lista de cotejo	<b>30 %</b>
<b>HACER</b>	<b>Completa</b> los formatos de los trámites legales necesarios para establecer su proyecto emprendedor en forma legal y estructura el departamento de R.H. para la selección y asignación del personal, estableciendo derechos y obligaciones por medio de un contrato laboral.	Llenado de formatos de trámites legales. Planeación y estructuración del depto. de R.H. Contrato individual de trabajo.	Lista de Cotejo	<b>30%</b>
<b>SER Y CONVIVIR</b>	<b>Elabora</b> el análisis de perfil de los integrantes del proyecto emprendedor y asigne un área a cada miembro de su equipo tomando en cuenta sus competencias encaminadas a los valores del proyecto.	Análisis de perfil.	Guías estructuradas de observación	<b>10%</b>



PRODUCTO INTEGRADOR SUGERIDO (CIERRE)				
ESTRATEGIA DE APRENDIZAJE	PRODUCTO INTEGRADOR SUGERIDO	AGENTE DE EVALUACIÓN Y ORGANIZACIÓN DEL GRUPO	INSTRUMENTO DE EVALUACIÓN	PONDERACIÓN (%)
AB Proyectos	Construya en equipo su portafolio de evidencias el cual contendrá la documentación necesaria para su funcionamiento, el acta constitutiva, contrato laboral, curriculum y solicitud de trabajo con la finalidad de demostrar la apropiación de los conocimientos y sea capaz de darle funcionalidad a su proyecto emprendedor.	Equipo Heteroevaluación	Rúbrica. (Ver Anexo 1).	<b>30%</b>
<b>TOTAL</b>				<b>100%</b>



## Bloque II. Marketing

### Propósito del Bloque

Elabore un plan de mercado que le permita establecer estrategias a través del análisis de mercado, la promoción, publicidad y canales de distribución, así como construir la imagen corporativa que consolide su área de ventas encargada de dar a conocer su proyecto emprendedor.

DESARROLLO DEL APRENDIZAJE		
CONTENIDOS ESPECÍFICOS	APRENDIZAJES ESPERADOS	PRODUCTO INTEGRADOR SUGERIDO
1. Elementos de mercadotecnia a) Definición de mercadotecnia b) Las 4 p's de la mercadotecnia	<b>Identifica</b> los conceptos de: mercadotecnia, las 4 p's, mercado meta, tipos de mercado, nicho de mercado estudio de mercado, imagen corporativa, canales de distribución, publicidad digital, promoción y publicidad para la comercialización de su proyecto emprendedor.	<b>Construya</b> en equipo su portafolio de evidencias el cual contendrá las encuestas necesarias que determinen las características que requiere su producto o servicio, el mercado meta, tipo de mercado, nicho de mercado, precio de aceptación y la viabilidad del proyecto emprendedor de triple impacto, además la imagen corporativa la cual debe contener: Nombre de la empresa, eslogan, logotipo y símbolos, identidad cromática, material corporativo, sitio web, por último incluir el canal de distribución, la promoción y publicidad adecuada para el mismo, con la finalidad de demostrar la apropiación de los conocimientos y sea capaz de darle funcionalidad a su proyecto emprendedor.
2. Estudio de mercado a) Concepto de mercado meta. b) Nicho de mercado c) Elaboración de un estudio de mercado d) Viabilidad del proyecto	<b>Diseña</b> las encuestas (estudio de mercado) que definirán las características de su producto, el mercado meta, tipo de mercado, nicho de mercado, precio de aceptación para justificar la viabilidad de su proyecto.	
3. Imagen e identidad corporativa a) Importancia de la imagen corporativa b) Concepto de logotipo c) Definición de slogan	<b>Construye</b> los canales de distribución, publicidad digital y promoción y publicidad de su proyecto emprendedor para la comercialización y distribución de su producto.	
4. Estrategias de venta a) Canales de distribución b) Promoción y publicidad c) Publicidad digital	<b>Muestra</b> la importancia de la aplicación de un estudio de mercado y la selección de la viabilidad del proyecto emprendedor el cual	



le ayuda a trabajar y convivir mejor con sus compañeros.

**Crea** la selección del marketing para su plan de mercadotecnia de su proyecto emprendedor.



ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE	ORIENTACIONES O SUGERENCIAS
<p><b>Elementos de mercadotecnia</b></p> <p>1. Indague los conceptos de mercadotecnia e identifique las 4 P 's de acuerdo con el objeto social y ordene en un cuadro sinóptico de forma individual los conceptos.</p>	<p>1. Se sugiere que el docente se apoye de la siguiente liga: <a href="https://economipedia.com/definiciones/mercadotecnia-marketing.html">https://economipedia.com/definiciones/mercadotecnia-marketing.html</a> y complemente con el siguiente video: <a href="https://youtu.be/QpUv10XEnCE">https://youtu.be/QpUv10XEnCE</a> con el cual oriente al estudiante en la elaboración de su organizador.</p>
<p><b>Estudio de mercado</b></p> <p>2. Distinga, en equipo, los datos necesarios de los conceptos de mercado meta, tipos de mercado, nicho de mercado, estudio de mercado y finalidad para representarlos gráficamente.</p>	<p>2. Se recomienda que el docente oriente al estudiante apoyado de la siguiente Liga: <a href="https://uptc.metalibros.org/index.php/editorial-uptc/catalog/download/48/78/2866?inline=1#:~:text=Merca%20meta%3A%20seg%C3%BAn%20Kotler%20">https://uptc.metalibros.org/index.php/editorial-uptc/catalog/download/48/78/2866?inline=1#:~:text=Merca%20meta%3A%20seg%C3%BAn%20Kotler%20</a>.</p>
<p>3. Construya en equipo las encuestas necesarias (estudio de mercado) para determinar las características que requiere tu producto o servicio, el mercado meta, tipo de mercado, nicho de mercado, precio de aceptación y la viabilidad del proyecto emprendedor de triple impacto (el cual denominaremos Plan de Mercadotecnia). Muestre las conclusiones sobre la importancia del estudio de mercado y la viabilidad del proyecto en un mínimo de una cuartilla.</p>	<p>3. Se sugiere que el docente se apoye del siguiente video: <a href="https://youtu.be/D2zGCjKXXs">https://youtu.be/D2zGCjKXXs</a> que le ayudará a la explicación, comprensión y elaboración del estudio necesario para la viabilidad de su producto. Es en este momento que el docente indica al estudiante la recopilación de sus evidencias, lo cual le permitirá construir la segunda parte de su portafolio de evidencias el cual será su producto sugerido de este segundo bloque.</p>
<p><b>Imagen e identidad corporativa</b></p> <p>4. Destaque, en equipo, los elementos que componen la imagen corporativa. Ejemplifique en una tabla comparativa estos elementos en al menos dos empresas de productos de alta demanda.</p>	<p>4. Se recomienda que el docente se apoye de la siguiente liga: <a href="https://es.eserp.com/articulos/que-es-la-imagen-corporativa-de-una-empresa/?_adin=02021864894">https://es.eserp.com/articulos/que-es-la-imagen-corporativa-de-una-empresa/?_adin=02021864894</a> .</p>



<p>5. Construya en equipo la imagen corporativa de su proyecto emprendedor el cual debe contener: Nombre de la empresa, eslogan, logotipo y símbolos, identidad cromática, material corporativo y sitio web.</p>	<p>5. Se sugiere apoyarse de la liga de la actividad anterior la cual le ayudará a completar la información necesaria para construir la imagen corporativa de su proyecto emprendedor.</p>
<p><b>Estrategias de venta</b></p> <p>6. Distinga en equipo qué son los canales de distribución, publicidad digital, promoción, publicidad y como están compuestos; construye un diagrama.</p>	<p>6. Se sugiere que el docente se apoye del siguiente video: <a href="https://youtu.be/qjTVRRMw7bw">https://youtu.be/qjTVRRMw7bw</a> y las lecturas de las ligas: <a href="https://www.piensamerca.mx/blog/cuales-son-las-diferencias-entre-publicidad-propaganda-y-promocion">https://www.piensamerca.mx/blog/cuales-son-las-diferencias-entre-publicidad-propaganda-y-promocion</a> y <a href="https://thesocialmediafamily.com/publicidad-digital/">https://thesocialmediafamily.com/publicidad-digital/</a> en donde reforzará sobre los temas de canales de distribución, publicidad digital, promoción y publicidad.</p>
<p>7. Concluya en una ficha su selección del marketing para el plan de mercadotecnia de su proyecto emprendedor, elaborando en equipo el canal de distribución y la promoción y publicidad adecuada para su proyecto emprendedor de triple impacto.</p>	<p>7. Se recomienda orientar y retroalimentar al equipo en el diseño del canal de distribución y promoción y publicidad adecuados.</p>
<p><b>PRODUCTO INTEGRADOR SUGERIDO</b></p> <p>Compile en equipo su portafolio de evidencias el cual contendrá las encuestas necesarias que determinen las características que requiere su producto o servicio, el mercado meta, tipo de mercado, nicho de mercado, precio de aceptación y la viabilidad del proyecto emprendedor de triple impacto, además la imagen corporativa la cual debe contener: Nombre de la empresa, eslogan, logotipo y símbolos, identidad cromática, material corporativo y sitio web y por último incluir el canal de distribución y la promoción y publicidad adecuada para el mismo, con la finalidad de demostrar la apropiación de los conocimientos y sea capaz de darle funcionalidad a su proyecto emprendedor.</p>	<p>Se recomienda dar seguimiento a la construcción de su portafolio de evidencias.</p>





## EVALUACIÓN DEL BLOQUE II

SABER	APRENDIZAJE ESPERADO	EVIDENCIAS	INSTRUMENTO DE EVALUACIÓN	PONDERACIÓN (%)
CONOCER	<b>Identifica</b> los conceptos de: mercadotecnia, las 4 p's, mercado meta, tipos de mercado, nicho de mercado, estudio de mercado, imagen corporativa, canales de distribución, publicidad digital, promoción y publicidad para la comercialización de su proyecto emprendedor.	Cuadro sinóptico. Representación gráfica. Tabla comparativa. Diagrama.	Lista de cotejo	30 %
HACER	<b>Diseña</b> las encuestas (estudio de mercado) que definirán las características de su producto, el mercado meta, tipo de mercado, nicho de mercado, precio de aceptación para justificar la viabilidad de su proyecto. <b>Reconoce</b> la importancia de la aplicación de un estudio de mercado y la selección de la viabilidad del proyecto emprendedor el cual le ayuda a trabajar y convivir mejor con sus compañeros.	Plan de mercadotecnia. Imagen Corporativa.	Lista de Observación	30%



<b>SER Y CONVIVIR</b>	<p><b>Muestra</b> la importancia de la aplicación de un estudio de mercado y la selección de la viabilidad del proyecto emprendedor el cual le ayuda a trabajar y convivir mejor con sus compañeros.</p> <p><b>Crea</b> la selección del marketing para su plan de mercadotecnia de su proyecto emprendedor.</p>	<p>Ficha de conclusión de la selección de marketing. Conclusión de importancia del estudio mercado.</p>	<p>Instrumento de valoración de habilidades socioemocionales.</p>	<b>10%</b>
-----------------------	--	---	---	------------

PRODUCTO INTEGRADOR SUGERIDO (CIERRE)				
ESTRATEGIA DE APRENDIZAJE	PRODUCTO INTEGRADOR SUGERIDO	AGENTE DE EVALUACIÓN Y ORGANIZACIÓN DEL GRUPO	INSTRUMENTO DE EVALUACIÓN	PONDERACIÓN (%)
AB Proyectos.	<p>Construya en equipo su portafolio de evidencias el cual contendrá las encuestas necesarias que determinen las características que requiere su producto o servicio, el mercado meta, tipo de mercado, nicho de mercado, precio de aceptación y la viabilidad del proyecto emprendedor de triple impacto, además la imagen corporativa la cual debe contener: Nombre de la empresa, eslogan, logotipo y símbolos,</p>	<p>Equipos Heteroevaluación.</p>	<p>Rúbrica. (Ver Anexo 2).</p>	<b>30%</b>



	identidad cromática, material corporativo y sitio web y por último incluir el canal de distribución y la promoción y publicidad adecuada para el mismo, con la finalidad de demostrar la apropiación de los conocimientos y sea capaz de darle funcionalidad a su proyecto emprendedor.			
<b>TOTAL</b>				<b>100%</b>



## Bloque III. Finanzas emprendedoras

### Propósito del Bloque

Identifique los posibles gastos y compras, costos fijos y variables, así como los tipos de fuentes de capitalización aplicables a su proyecto para que calcule el precio de venta, punto de equilibrio, gastos de operación, estado de resultados, (Tasa interna de retorno, Retorno de la inversión y Valor Actual Neto) TIR, ROI y VAN y con ello justifique los valores necesarios para definir la viabilidad financiera de su proyecto emprendedor.

DESARROLLO DEL APRENDIZAJE		
CONTENIDOS ESPECÍFICOS	APRENDIZAJES ESPERADOS	PRODUCTO INTEGRADOR SUGERIDO
1. Administración de operaciones <ul style="list-style-type: none"> <li>a) Conceptos básicos de Presupuesto, Costos y Gastos</li> <li>b) Costos fijos y variables y Fijación de precios.</li> <li>c) Punto de equilibrio.</li> <li>d) Gastos de operación (venta, administración) y estado de resultados.</li> </ul> 2. Capitalización financiera <ul style="list-style-type: none"> <li>a) Concepto y tipos de capitalización</li> <li>b) Fuentes de capitalización</li> </ul> 3. Estrategias financieras <ul style="list-style-type: none"> <li>a) TIR, ROI Y VAN</li> </ul>	<p><b>Identifica</b> los conceptos básicos de presupuesto, costos y gastos, punto de equilibrio, estado de resultados, fuentes de capitalización, TIR, ROI y VAN así como sus diferencias, características y fórmulas de aplicación.</p> <p><b>Aplica</b> los cálculos necesarios apoyado del estado de resultados, precio de ventas, punto de equilibrio, TIR, ROI y VAN para establecer un proyecto financieramente factible.</p> <p><b>Clasifica</b> los tipos de capitalización financiera y su utilidad, así como el proceso correcto para gestionar o conseguir capitalización para su proyecto emprendedor.</p> <p><b>Emplea</b> las estrategias financieras adecuadas para una buena administración de recursos financieros.</p>	<p>Construya en equipo su portafolio de evidencias el cual contendrá los ingresos y compras necesarias para definir con ello sus costos fijos y variables, así como el cálculo del precio de venta y punto de equilibrio, la determinación de sus gastos de operación y estado de resultados, la selección del tipo de fuente de capitalización y la verificación de la viabilidad financiera de su proyecto emprendedor, estructure una presentación en un programa audiovisual donde explique su proyecto emprendedor de triple impacto y la rentabilidad del mismo, con la finalidad de mostrar la apropiación de los conocimientos y sea capaz de darle funcionalidad a su proyecto emprendedor.</p>



ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE	ORIENTACIONES O SUGERENCIAS
<b>Administración de Operaciones</b>	
1. Registre, en equipo, en una tabla el gasto posible para elaborar una reunión con sus amigos considerando que sean 10 personas las que asistirán, deberá tomar hasta el mínimo gasto posible.	1. Se sugiere que el docente proporcione la tabla del anexo 6. Apoye al estudiante en el concepto de presupuesto y la relación que existe con el plan de negocios de su proyecto emprendedor. Para la explicación se sugiere la siguiente liga: <a href="https://economipedia.com/definiciones/presupuesto.html">https://economipedia.com/definiciones/presupuesto.html</a>
2. Identifique en dos fuentes confiables los conceptos y tipos de Costos y Gastos, en la tabla anterior agregue una columna para dichos conceptos, costo o gasto. En equipo, defina la conformación de sus propios ingresos y posibles compras a realizar para su proyecto emprendedor, priorice las necesidades funcionales de su proyecto.	2. Se recomienda al docente guiar al estudiante en complementar la tabla del anexo 6. Es en este momento que el docente indica al estudiante la recopilación de sus evidencias, lo cual le permitirá construir la tercera parte de su portafolio de evidencias el cual será su producto sugerido de este tercer bloque.
3. Clasifique, en equipo, los costos fijos y costos variables, por unidad los que utilizará en su proyecto emprendedor, distinga en un nuevo esquema para su identificación y apoyado de la información proporcionada por el docente calcule el precio de venta unitario.	3. Se sugiere que el docente se apoye de la siguiente liga: <a href="https://blog.hotmart.com/es/punto-de-equilibrio/">https://blog.hotmart.com/es/punto-de-equilibrio/</a> y <a href="https://youtu.be/JOyqIPSGBsk">https://youtu.be/JOyqIPSGBsk</a> para la determinación del precio de venta del producto de su proyecto emprendedor.
4. Calcule en equipo el punto de equilibrio, apoyado de la fórmula, revise la viabilidad de su proyecto y de ser necesario modifique el precio asignado a su producto o servicio.	4. Se recomienda al docente apoyarse de la siguiente liga: <a href="https://blog.hotmart.com/es/punto-de-equilibrio/">https://blog.hotmart.com/es/punto-de-equilibrio/</a> para guiar al estudiante a la obtención del punto de equilibrio.
5. Utilice en equipo, los elementos cualitativos del estado de resultados apoyándose del formato proporcionado por el docente; realice el de su proyecto emprendedor y anexe al portafolio de evidencias.	5. Se sugiere que el docente se apoye en la siguiente liga <a href="https://www.lifeder.com/est">https://www.lifeder.com/est</a> y guíe con apoyo del formato del anexo 7.
<b>Capitalización financiera</b>	
6. Explique en su cuaderno de trabajo el concepto de capitalización. Por equipo, muestre en un cuadro comparativo las fuentes aplicables a una PYME en México.	6. Se recomienda que el docente se apoye de las siguientes ligas: <a href="https://www.forbes.com.mx/estas-son-las-principales-fuentes-de-financiamiento-para-emprendedores/">https://www.forbes.com.mx/estas-son-las-principales-fuentes-de-financiamiento-para-emprendedores/</a> y <a href="https://youtu.be/LKhqTjyCTPY">https://youtu.be/LKhqTjyCTPY</a> y tome como referencia la tabla del anexo 8.
7. Infiera el tipo de fuente o fuentes de capitalización que utilizará y estructure la forma en que obtendrá los recursos de	7. Se sugiere que el docente guíe al estudiante apoyado de la tabla del anexo 8.



<p>acuerdo con sus necesidades para la puesta en marcha de su proyecto emprendedor, exponerlo al grupo por equipo.</p>	
<p><b>Estrategias financieras</b></p> <p>8. Clasifique, en equipo, por medio de una tabla los conceptos de TIR, ROI Y VAN para identificar sus diferencias, su característica principal y la fórmula que utilizará para el cálculo de los mismos.</p>	<p>8. Se recomienda que el docente se apoye de las siguientes ligas:</p> <p>¿Cómo saber si un proyecto es rentable? ROI, TIR Y VAN <a href="https://www.marianocabrera.com/como-saber-si-un-proyecto-es-rentable/">https://www.marianocabrera.com/como-saber-si-un-proyecto-es-rentable/</a>, ROI   Retorno de la Inversión: Qué es y cómo se calcula? <a href="https://youtu.be/isEtU_kVp-M">https://youtu.be/isEtU_kVp-M</a>, ROI   Retorno de la Inversión: Qué es y cómo se calcula? <a href="https://youtu.be/vWylceW23Ko">https://youtu.be/vWylceW23Ko</a>, VAN Y TIR - Cálculo manualmente en un Proyecto de inversión (Ejercicio 1/2) <a href="https://youtu.be/o9TkEsvm4NI">https://youtu.be/o9TkEsvm4NI</a> Herramientas financieras en Excel (VPN, TIR, IR) <a href="https://youtu.be/VNKgxyu5bPc">https://youtu.be/VNKgxyu5bPc</a> y T.I.R y V.A.N Explicación sencilla. <a href="https://youPadtu.be/eS3rNHgc">https://youPadtu.be/eS3rNHgc</a>, así como la tabla del anexo 9.</p>
<p>9. Calcule en equipo la TIR, ROI y VAN para su emprendimiento, proyectando con valores aproximados de venta a 5 años máximo y muestre por medio de una conclusión la viabilidad financiera de su proyecto.</p>	<p>9. Se sugiere orientar al estudiante apoyado de los recursos de la actividad anterior.</p>
<p><b>PRODUCTO INTEGRADOR SUGERIDO</b></p> <p>10. Construya en equipo su portafolio de evidencias el cual contendrá los ingresos y compras necesarias para definir con ello sus costos fijos y variables, así como el cálculo del precio de venta y punto de equilibrio, la determinación de sus gastos de operación y estado de resultados, la selección del tipo de fuente de capitalización y la verificación de la viabilidad financiera de su proyecto emprendedor, estructure una presentación en un programa audiovisual donde explique su proyecto emprendedor de triple impacto y la rentabilidad del mismo, con la finalidad de mostrar la apropiación de los conocimientos y sea capaz de darle funcionalidad a su proyecto emprendedor.</p>	<p>10. Se recomienda que el docente dé seguimiento a la construcción de su portafolio de evidencias.</p>



## EVALUACIÓN DEL BLOQUE III

SABER	APRENDIZAJE ESPERADO	EVIDENCIAS	INSTRUMENTO DE EVALUACIÓN	PONDERACIÓN (%)
<b>CONOCER</b>	Identifica los conceptos básicos de presupuesto, costos y gastos, punto de equilibrio, estado de resultados, fuentes de capitalización, TIR, ROI y VAN así como sus diferencias, características y fórmulas de aplicación.	Tabla de presupuestos. Conformación de Costos y Gastos. Cuadro comparativo de fuentes de capitalización. Tabla de Diferencias de TIR, ROI y VAN.	Lista de cotejo	<b>30 %</b>
<b>HACER</b>	Aplica los cálculos necesarios apoyado de la clasificación de los costos, ingresos y gastos, estado de resultados, precio de ventas, punto de equilibrio, TIR, ROI y VAN para establecer un proyecto financieramente factible.	Cálculo de precio de venta unitario. Cálculo de Punto de Equilibrio. Desarrollo de Estado de Resultados. Cálculo de TIR, ROI y VAN.	Lista de Observación	<b>30%</b>
<b>SER Y CONVIVIR</b>	Clasifica los tipos de capitalización financiera y su utilidad, así como el proceso correcto para gestionar o conseguir capitalización para su proyecto emprendedor. Emplea las estrategias financieras adecuadas para una buena administración de recursos financieros.	Definir Fuentes de capitalización y forma de obtención.	Instrumento de valoración de habilidades socioemocionales.	<b>10%</b>



PRODUCTO INTEGRADOR SUGERIDO (CIERRE)				
ESTRATEGIA DE APRENDIZAJE	PRODUCTO INTEGRADOR SUGERIDO	AGENTE DE EVALUACIÓN Y ORGANIZACIÓN DEL GRUPO	INSTRUMENTO DE EVALUACIÓN	PONDERACIÓN (%)
AB Proyectos.	Construya en equipo su portafolio de evidencias el cual contendrá los ingresos y compras necesarias para definir con ello sus costos fijos y variables, así como el cálculo del precio de venta y punto de equilibrio, la determinación de sus gastos de operación y estado de resultados, la selección del tipo de fuente de capitalización y la verificación de la viabilidad financiera de su proyecto emprendedor, estructure una presentación en un programa audiovisual donde explique su proyecto emprendedor de triple impacto y la rentabilidad del mismo, con la finalidad de mostrar la apropiación de los conocimientos y sea capaz de darle funcionalidad a su proyecto emprendedor.	Equipo. Heteroevaluación.	Rúbrica. (Ver Anexo 3).	<b>30%</b>
<b>TOTAL</b>				<b>100%</b>





## INSTRUMENTOS DE VALORACIÓN

INSTRUMENTO DE VALORACIÓN DE HABILIDADES SOCIOEMOCIONALES (HABILIDADES GENERALES)				
<i>(Ponderación: 10 puntos equivalen al 5% de la calificación final)</i>				
<b>Nombre del alumno:</b>				<b>Grado y grupo:</b>
CRITERIOS	NIVELES OBSERVABLES			
	NUNCA (0)	A VECES (1)	SIEMPRE (2)	TOTAL
1. Participa activamente en las diferentes actividades de clase.				
2. Logra mantener un adecuado nivel de concentración en las actividades desarrolladas.				
3. Es capaz de tomar la iniciativa y organizar una tarea o actividad de grupo.				
4. Muestra respeto hacia el docente, así como a sus compañeros.				
5. Muestra capacidad de autonomía y autorregula su aprendizaje.				
<b>TOTAL:</b>				



### INSTRUMENTO DE AUTOVALORACIÓN DE HABILIDADES SOCIOEMOCIONALES (HABILIDADES GENERALES)

(Ponderación: 10 puntos equivalen al 5% de la calificación final)

Nombre del alumno:				Grado y grupo:
CRITERIOS	NIVELES OBSERVABLES			
	NUNCA (0)	A VECES (1)	SIEMPRE (2)	TOTAL
1. Valoro la importancia de los conocimientos que desarrollé durante el Bloque.				
2. Controlo mis emociones y actúo de manera propositiva en las actividades desarrolladas.				
3. Considero y analizo diversas alternativas para cumplir tareas individuales o colectivas.				
4. Valoro las consecuencias o repercusiones que pueden tener mis actos o comportamientos individuales o colectivos.				
5. Mido el nivel de motivación que ejercen en mí, las diversas actividades propuestas para desarrollar mi autonomía.				
<b>TOTAL:</b>				



## REFERENCIAS

- Almoguera, J. A. (2009) *Manual práctico del emprendedor*. Megaconsulting.
- Díaz Barriga, F. (2006), *Enseñanza Situada*. (2ª ed.). McGraw Hill
- Fisher, L. y Espejo, J. (2011) *Mercadotecnia*. Mc Graw Hill.
- Eyssautier, M. (2002) *Fundamentos de mercadotecnia*. Trillas.
- Lara, E. (2004) *Fundamentos de contabilidad*. Trillas.
- Maturana, F. (2014) *Transformación en la convivencia*. México: Granica
- Secretaría de Educación Pública (2017) *Planes de estudio de referencia del componente básico del Marco Curricular Común de la Educación Media Superior*. <http://www.sems.gob.mx/work/models/sems/Resource/12491/4/images/libro.pdf>

## REFERENCIAS COMPLEMENTARIAS

- Contabilidad Financiera (2011). *Unidad 3 Estado de resultados*. www.uv.mx.  
[https://www.uv.mx/personal/cbustamante/files/2011/06/Contabilidad\\_Financiera1\\_Unidad\\_3.pdf](https://www.uv.mx/personal/cbustamante/files/2011/06/Contabilidad_Financiera1_Unidad_3.pdf)
- Puga, M.(s.f.). *VAN y TIR*. Universidad Arturo Prat de Estado de Chile.  
[http://accioneduca.org/admin/archivos/clases/material/valor-actual-neto-y-tasa-interna-de-retorno-van-y-tir\\_1563977885.pdf](http://accioneduca.org/admin/archivos/clases/material/valor-actual-neto-y-tasa-interna-de-retorno-van-y-tir_1563977885.pdf)

## REFERENCIAS DE PÁGINAS WEB

- ABC Jurídico México. (2 de diciembre de 2019). *Sociedades mercantiles, explicación de los diferentes tipos sociales en México* LGSM. [video]. YouTube. <https://youtu.be/6WNe0TBAut8>
- Aprendiz de Mercadotecnia (19 de junio de 2020). *¿Qué son los canales de distribución? / ejemplos importancia tipos* [video]. YouTube. <https://youtu.be/qjTVRRMw7bw>
- Blind ERP staff. (2019). *Lectura de 14 minutos 10 tipos de sociedades mercantiles*. www.blog.bind.com.mx.  
<https://blog.bind.com.mx/sociedades-mercantiles-en-mexico>
- Cabrera, M. (s.f.). *¿Cómo saber si un proyecto es rentable? – ROI, TIR, VAN y más*. marianocabrera.com.  
<https://www.marianocabrera.com/como-saber-si-un-proyecto-es-rentable/>
- Casique, A., López, F. (2008). *Las Funciones de la Gestión de los Recursos Humanos en las organizaciones*.  
<http://www.itc.mx/ojs/index.php/raites/article/view/52>
- Civil engineering tutoriales (13 de enero de 2016). *VAN Y TIR - Cálculo manualmente en un Proyecto de inversión (Ejercicio 1/2)*. [Video]. YouTube. <https://youtu.be/o9TkEsvm4NI>
- Contador contado (12 de mayo de 2020). *Persona física o persona moral ¿cuál es mejor y cual elegir? | Impuestos en México*. [video]. YouTube. <https://youtu.be/diHtCmrA-ww>

- Dabián, C. (17 de julio de 2017). *Las 4p's -marketing mix- (Producto, precio, plaza, promoción)*. [video]. YouTube. <https://youtu.be/QpUv10XEnCE>
- Emerson, M. (27 de diciembre de 2017). *ROI | Retorno de la Inversión: ¿Qué es y cómo se calcula?* [Video]. YouTube. [https://youtu.be/isEtU\\_kVp-M](https://youtu.be/isEtU_kVp-M)
- Espinosa, A. (7 de febrero de 2020). *Herramientas financieras en Excel (VPN, TIR, IR)*. [Video]. YouTube. <https://youtu.be/VNKgxyu5bPc>
- Gestión de los Recursos Humanos en las Organizaciones*. Revista Raites. 9-15. <http://www.itc.mx/ojs/index.php/raites/article/view/52>
- Instituto Mexicano de la Propiedad Industrial IMPI / Oficinas Administrativas. (11 de septiembre de 2019). *Marca en línea*. [video]. YouTube. <https://youtu.be/s9Uf56RQRwA>
- Helmut Sy Corvo. (22 de septiembre de 2020). *Estado de resultados: estructura, cómo hacerlo, ejemplo*. Lifeder. <https://www.lifeder.com/estado-de-resultados/>
- Hotmart (25 de marzo de 2021) *Punto de equilibrio de tu negocio: qué es, fórmula y cómo calcularlo*. hotmart/BLOG <https://economipedia.com/definiciones/presupuesto.html>
- lñiguez, A. (15 de junio de 2019). *¿Cuáles son las diferencias entre publicidad, propaganda y promoción?* <https://www.piensamerca.mx/blog/cuales-son-las-diferencias-entre-publicidad-propaganda-y-promocion>
- Londoño, D. (15 mayo 2019). *Cómo calcular el precio de venta ¡Ejemplo incluido!* (Video). YouTube. <https://www.youtube.com/watch?v=JOyqIPSGBsk>
- Maestra Naye. (27 de abril de 2021). *Fuentes de capitalización*. [Video]. YouTube. <https://youtu.be/9eEJe8hny0g>
- Montero Espinosa (25 de julio de 2015). *Cálculo de la TIR (Tasa Interna de Retorno)*. [Video]. YouTube. <https://youtu.be/vWylceW23Ko>
- Sanchez, J., Coll, F. (26/02/2019). *Presupuesto*. Economipedia. <https://economipedia.com/definiciones/presupuesto.html>
- Sevilla, P. (23 de abril de 2015). *Marketing / Mercadotecnia*. Economipedia. <https://economipedia.com/definiciones/mercadotecnia-marketing.html>
- Solis, A. (22 de marzo de 2018). *Éstas son las principales fuentes de financiamiento para emprendedores*. Forbes. <https://www.forbes.com.mx/estas-son-las-principales-fuentes-de-financiamiento-para-emprendedores/>
- The Social Media Family. (s.f.) *Publicidad digital: qué es y cómo llevarla a cabo*. The Social Media Family. <https://thesocialmediafamily.com/publicidad-digital/>
- Vignonio, A. (8 de abril de 2014). *T.I.R y V.A.N Explicación sencilla*. (Video). YouTube. <https://youtu.be/eS3rNHgPadc>



## ANEXOS

### ANEXO 1: INSTRUMENTO DE EVALUACIÓN DEL BLOQUE I

DATOS DE LA INSTITUCIÓN:

RÚBRICA DEL PRODUCTO:

DATOS DEL ALUMNO: \_\_\_\_\_

FECHA DE ENTREGA: \_\_\_\_\_

INDICACIONES: La siguiente herramienta, está diseñada para evaluar el proyecto del producto final del Bloque I, marque con una "X" en nivel de logro alcanzado, el puntaje obtenido puede ser de 1 hasta 4, seleccionando el nivel que considere el más adecuado. La suma más alta es de 28 puntos (excelente desempeño), al final del instrumento se propone la ponderación, el cual equivale el 30% de la evaluación sumativa del Bloque I.

CRITERIOS	EXCELENTE 4	BUENO 3	REGULAR 2	INSUFICIENTE 1	TOTAL
Cumple con el llenado de formatos de trámites legales.					
Planeo y estructuró el depto. de R.H.					
Presenta el análisis de perfil y el contrato individual.					



El trabajo contiene las actividades solicitadas, así como un índice que indique la ubicación de cada documento.					
Las actividades trabajadas en el Bloque I demuestran comprensión y apropiación del tema.					
Presentó el portafolio en carpeta digital o física.					
Entregó en el tiempo establecido.					
PONDERACIÓN					
Ponderación	7 reactivos o menos	8-14	15-21	22-28	
Total: 28 puntos	Necesita apoyo	Regular desempeño	Buen desempeño	Excelente desempeño	
Comentarios u observaciones:					
Nombre del docente (evaluador):					



## ANEXO 2: INSTRUMENTO DE EVALUACIÓN DEL BLOQUE II

**DATOS DE LA INSTITUCIÓN:**

**RÚBRICA DEL PRODUCTO:**

DATOS DEL ALUMNO: \_\_\_\_\_

FECHA DE ENTREGA: \_\_\_\_\_

INDICACIONES: La siguiente herramienta, está diseñada para evaluar el proyecto del producto final del Bloque II, marque con una "X" en nivel de logro alcanzado, la escala es de 1 hasta 4, seleccionando el nivel que considere el más adecuado. La suma más alta es de 28 reactivos (excelente desempeño), al final del instrumento se propone la ponderación, el cual equivale el 30% de la evaluación sumativa del Bloque II.

CRITERIOS	EXCELENTE 4	BUENO 3	REGULAR 2	INSUFICIENTE 1	TOTAL
Contiene la aplicación del estudio de mercado.					
Fue capaz de definir las características del producto, el mercado meta, tipo de mercado, nicho de mercado y el precio de aceptación.					
Justifica la selección del marketing para su plan de mercadotecnia.					



El trabajo contiene las actividades solicitadas, así como un índice que indique la ubicación de cada documento.					
Las actividades trabajadas en el Bloque II demuestran comprensión y apropiación del tema.					
Presentó el portafolio en carpeta digital o física.					
Entregó en el tiempo establecido.					
<b>PONDERACIÓN DE REACTIVOS</b>					
Ponderación	13 o menos	14-18	19-23	24-28	
Total: 28 puntos	Necesita apoyo	Regular desempeño	Buen desempeño	Excelente desempeño	
Comentarios u observaciones:					
Nombre del docente (evaluador):					





## ANEXO 3: INSTRUMENTO DE EVALUACIÓN DEL BLOQUE III

**DATOS DE LA INSTITUCIÓN:**

**RÚBRICA DEL PRODUCTO:**

DATOS DEL ALUMNO: \_\_\_\_\_

FECHA DE ENTREGA: \_\_\_\_\_

INDICACIONES: La siguiente herramienta, está diseñada para evaluar el proyecto del producto final del Bloque II, marque con una "X" en nivel de logro alcanzado, la escala es de 1 hasta 4, seleccionando el nivel que considere el más adecuado. La suma más alta es de 28 puntos (excelente desempeño), al final del instrumento se propone la ponderación, el cual equivale el 30% de la evaluación sumativa del Bloque II.

CRITERIOS	EXCELENTE 4	BUENO 3	REGULAR 2	INSUFICIENTE 1	TOTAL
Presenta el cálculo de precio de Venta Unitario y Punto de equilibrio					
Correcto Desarrollo del Estado de Resultados y Define fuente de Capitalización y aplicación.					
Cálculo de TIR, ROI y VAN.					
El trabajo contiene las actividades solicitadas, así como un índice que indique la					



ubicación de cada documento.					
Las actividades trabajadas en el Bloque II demuestran comprensión y apropiación del tema.					
Presentó el portafolio en carpeta digital o física.					
Entregó en el tiempo establecido.					

### PONDERACIÓN DE REACTIVOS

Ponderación	13 o menos	14-18	19-23	24-28
Total: 28 puntos	Necesita apoyo	Regular desempeño	Buen desempeño	Excelente desempeño

Comentarios u observaciones:

Nombre del docente (evaluador):



## ANEXO 4 TABLA DE SOCIEDADES MERCANTILES (BLOQUE I)

NOMBRE DE SOCIEDAD	SOCIEDAD ANÓNIMA (S.A.)	SOCIEDAD EN NOMBRE COLECTIVO(S.N.C.)	SOCIEDAD EN COMANDITA SIMPLE (S. EN C.)	SOCIEDAD DE RESPONSABILIDAD LIMITADA (S. DE R.L.)	SOCIEDAD EN COMANDITA POR ACCIONES (S.C.A.)	SOCIEDAD COOPERATIVA (S.C.)	Sociedad por Acciones Simplificada (SAS)
CAPITALIZACIÓN POR:	Acciones	Acciones	Partes Sociales	Partes Sociales	Acciones	Por las operaciones sociales.	Aportaciones representadas por sus acciones
NO. MÍNIMO O MÁXIMOS DE ACCIONISTAS	Dos	Sin mínimo legales	Uno o varios socios	No mas de 50 socios	Uno o varios socios	Mínimo de 5 socios.	Mínimo un accionista
LIMITE DE MONTO PARA SU CONSTITUCIÓN	\$50,000	Sin mínimos legales	Sin mínimos legales	\$3,000	Sin mínimos legales	Aportación de socios, donativos y rendimientos de sociedad	No requiere capital mínimo
ADMINISTRACIÓN	Administrador único o consejo de administración (socios o personas ajenas a la sociedad.	Uno o varios administradores (Socios, o personal ageno a la sociedad)	No pueden ejercer la administración los socios comanditarios	Socios, uno o mas gerentes o personal ageno a la sociedad.	No pueden ejercer la administración los socios comanditarios	Comisiones que designe la asamblea general, consejo de vigilancia o la misma asamblea general.	Socios
OBLIGACIONES DE LOS ACCIONISTAS EN LA SOCIEDAD MERCANTIL	Pago de sus acciones	los socios responden de manera subsidiaria, ilimitada y solidariamente de las obligaciones de la sociedad.	Igual a la anterior y adicioonalmente a las obligaciones de los comanditas que están obligados unicamente al pago de sus aportaciones.	Pago de sus aportaciones	Igual a la sociedad en nombre colectivo y adicioonalmente a las obligaciones de los comanditas que están obligados unicamente al pago de sus aportaciones.	Procurar el mejoramiento social y económico de los asociados y repartir sus rendimientos a prorrata.	los socios responden de manera subsidiaria, ilimitada y solidariamente de las obligaciones de la sociedad.



## ANEXO 5 LISTADO DE TRAMITOLOGÍA

Se proporciona el ejemplo de una solicitud de permiso de nombre para formar una sociedad de responsabilidad limitada, ya que de acuerdo a la legislación mexicana, es la más apta para constituir su proyecto y seguir integrando los trámites con el siguiente orden:

1. Permiso de relaciones exteriores.
2. Llenado de acta constitutiva.
<b>REQUISITOS PARA:</b>
3. Alta y obtener RFC y firma electrónica <a href="http://www.sat.gob.mx">www.sat.gob.mx</a>
4. Alta ante el IMSS y Solicitud de su número de seguridad social <a href="http://www.imss.gob.mx">www.imss.gob.mx</a>
5. Obtención de licencia de funcionamiento en el municipio de Puebla <a href="https://www.pueblacapital.gob.mx/cat-tramites/item/7116-licencia-de-uso-de-suelo-especifico">https://www.pueblacapital.gob.mx/cat-tramites/item/7116-licencia-de-uso-de-suelo-especifico</a>
6. Obtención de constancia de medidas preventivas <a href="https://ventanilladigital.puebla.gob.mx/web/fichaAsunto.do?opcion=0&amp;asas_ide_asu=1836&amp;ruta=/web/asuntosMasUsuales.do?opcion=0!periodo=0">https://ventanilladigital.puebla.gob.mx/web/fichaAsunto.do?opcion=0&amp;asas_ide_asu=1836&amp;ruta=/web/asuntosMasUsuales.do?opcion=0!periodo=0</a>
7. Obtención de licencia de salubridad <a href="https://ventanilladigital.puebla.gob.mx/web/fichaAsunto.do?opcion=0&amp;asas_ide_asu=2160&amp;ruta=/web/asuntosMasUsuales.do?opcion=0!periodo=0">https://ventanilladigital.puebla.gob.mx/web/fichaAsunto.do?opcion=0&amp;asas_ide_asu=2160&amp;ruta=/web/asuntosMasUsuales.do?opcion=0!periodo=0</a>
8. Pago de ISERPT Puebla. <a href="https://puebla.gob.mx/index.php/component/k2/item/50-isertp">https://puebla.gob.mx/index.php/component/k2/item/50-isertp</a>



## ANEXO 6 TABLA DE PRESUPUESTOS

CONCEPTO	IMPORTE	PRESUPUESTO	GASTO	TIPO

No olvides que se pueden agregar las celdas necesarias.



## ANEXO 7 ESTADO DE RESULTADOS

NOMBRE DEL PROYECTO				
ESTADO DE RESULTADOS DEL 01 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DE ____				
CONCEPTO				
VENTAS				
COSTO DE VENTAS				
UTILIDAD BRUTA				
GASTOS DE OPERACIÓN				
GASTOS DE VENTA				
GASTOS DE ADMON				
GASTOS FINANACIEROS				
PRODUCTOS FINANACIEROS				
OTROS GASTOS				
OTROS PRODUCTOS				
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS				



## ANEXO 8 FUENTES DE CAPITALIZACIÓN FINANCIERA

NOMBRE DE FUENTE DE CAPITALIZACIÓN	FORMA DE INGRESO DE CAPITALIZACIÓN	MONTO DEL FINANCIAMIENTO	VENTAJAS	DESVENTAJAS

No olvides que se pueden agregar las celdas necesarias.



## ANEXO 9 ESTRATEGÍAS FINANCIERAS

NOMBRE	DEFINICIÓN	FUNCIÓN	PRINCIPAL CARACTERÍSTICA	FÓRMULA APLICABLE
TIR				
ROI				
VAN				

\* El contenido de este programa fue recuperado de las ediciones 2018 y 2109.