



GOBIERNO DE
MÉXICO

EDUCACIÓN
SECRETARÍA DE EDUCACIÓN PÚBLICA



Programa de estudios del módulo

Elaboración del plan de negocios

Currículum Laboral

Área(s):

Contaduría y Administración

Carrera(s):

Profesional Técnico-Bachiller en Administración

Profesional Técnico-Bachiller Asistente Directivo

Profesional Técnico-Bachiller en Contabilidad

5º Semestre

Editor: Colegio Nacional de Educación Profesional Técnica

Módulo: Elaboración del plan de negocios

Área(s): Contaduría y Administración.

Carrera(s): PT-B en Administración,
PT-B en Contabilidad y
PT-B Asistente Directivo

Semestre(s): Quinto

Horas por semana: 5

Fecha de diseño o actualización: 28 de abril de 2025

Vigencia: A partir de la aprobación de la Junta Directiva y en tanto no se genere un documento que lo actualice.

© Colegio Nacional de Educación Profesional Técnica

Prohibida la reproducción total o parcial de esta obra por cualquier medio, sin autorización por escrito del CONALEP.

Directorio

Rodrigo Alejandro Rojas Navarrete
Dirección General

Ana María Rosas Muciño
Secretaría Académica

Patricia Alejandra Bernal Monzón
Dirección de Diseño Curricular

Elaboración del plan de negocios

Contenido		Pág.
Capítulo I:	Generalidades del Profesional Técnico-Bachiller	
1.1	Marco Curricular Común de la Educación Media Superior	5
1.2	Objetivo(s) de la(s) carrera(s)	6
Capítulo II:	Aspectos específicos del módulo	
2.1	Presentación	7
2.2	Propósito del módulo	8
2.3	Mapa del módulo	9
2.4	Unidades de aprendizaje	10
2.5	Referencias	14

CAPÍTULO I: Generalidades del Profesional Técnico-Bachiller

1.1 Marco Curricular Común de la Educación Media Superior

El Marco Curricular Común de la Educación Media Superior propone una apuesta curricular centrada en el desarrollo integral de las y los adolescentes y jóvenes, con la finalidad de formar estudiantes capaces de conducir su vida hacia su futuro con bienestar y satisfacción; con sentido de pertenencia social, conscientes de los problemas sociales, económicos y políticos que aquejan al país, dispuestos a participar de manera responsable y con toma de decisión hacia los procesos de la democracia participativa y compromiso por generar soluciones de las problemáticas que los aquejan y que tengan la capacidad de aprender a aprender en el trayecto de su vida. Que sean adolescentes y jóvenes capaces de erigirse como agentes de transformación social y que fomenten una cultura de paz y de respeto hacia la diversidad social, sexual, política y étnica; solidarios y empáticos.

A través del currículum laboral, el Profesional Técnico-Bachiller desarrollará competencias laborales extendidas pertinentes, buscando la transversalidad con los módulos del currículum fundamental y ampliado; permitiendo con ello desarrollar conocimientos, destrezas, habilidades, actitudes y valores que le permitan comprender los procesos productivos en los que está involucrado para enriquecerlos, transformarlos, resolver problemas, ejercer la toma de decisiones y desempeñarse en diferentes ambientes laborales, con una actitud creadora, crítica, responsable y propositiva; de la misma manera, fomenta el trabajo en equipo, colaborativo, el desarrollo pleno de su potencial en los ámbitos profesional, personal, así como la convivencia de manera armónica con el medio ambiente y la sociedad.

1.2 Objetivo(s) de la(s) carrera(s)

PT-B en Administración

Realizar funciones relacionadas con los procesos de planeación, organización, integración, dirección y control para la optimización de los recursos humanos, financieros, técnicos y materiales, en la compra, venta, producción o prestación de servicios de las organizaciones.

P.T–B en Contabilidad

Realizar funciones relacionadas con los procesos de contabilidad financiera, operación y control de ingresos y egresos de Tesorería, así como el cumplimiento de obligaciones fiscales, de conformidad con la normatividad vigente.

P.T–B en Asistente Directivo

Asistir al directivo en las funciones encomendadas con base en el proceso administrativo para optimizar, eficientar y agilizar los recursos con los que cuenta la oficina.

CAPÍTULO II: Aspectos específicos del módulo

2.1 Presentación

El módulo de **Elaboración del plan de negocios** pertenece al currículum laboral como parte de un trayecto técnico y se imparte en el quinto de la carrera de Profesional Técnico-Bachiller en **Administración, Asistente Directivo y Contabilidad**, como parte del Trayecto Técnico Liderazgo, innovación y emprendimiento comunitario. Tiene como finalidad que la o el alumno adquiera las habilidades y destrezas necesarias para hacer un plan de negocios con una orientación social y comunitaria, esto te permitirá darle viabilidad a los programas que va a dirigir, así como la sustentabilidad de la propia actividad de promoción de programas para el desarrollo de la comunidad, pudiendo incluso, llevarle a encontrar un modo de vida, no solo digno, sino lleno de satisfacciones y de una gran contribución en el ataque de la pobreza.

Está conformado por dos unidades de aprendizaje. En la primera unidad se aborda cómo elaborar un plan de negocios a través del modelo CANVAS que te permitirá dar continuidad a un proyecto social y repetir las experiencias exitosas. y en la segunda unidad, se abordan las estrategias y el proceso para vincular con una empresa solidaria a fin de conseguir los recursos financieros y materiales para la realización de un proyecto social, y ejercer el liderazgo que aprendiste en el primer módulo (Liderazgo comunitario). Durante este proceso verás paso a paso actividades e instrumentos que te permiten aumentar la posibilidad de éxito del programa y poder ejercer estas estrategias con otros actores sociales.

Finalmente podrás realizar el modelo CANVAS de acuerdo con un caso real y en conjunto con una organización dedicada a la búsqueda de desarrollar proyectos que impliquen un beneficio comunitario que servirá como ejemplo y guía del proceso.

La tarea educativa tendrá que diversificarse, a fin de que el personal docente realice funciones preceptoras, que consistirán en la guía y acompañamiento del alumnado durante su proceso de formación académica y personal y en la definición de estrategias de participación que le permitan incorporar a su familia en un esquema de corresponsabilidad que coadyuve a su desarrollo integral; por tal motivo, deberá destinar tiempo dentro de cada unidad para brindar este apoyo a la labor educativa de acuerdo con el Programa de Preceptorías.

Por otro lado, el alumnado deberá gestionar su aprendizaje, a fin de distribuir su tiempo para dedicar un porcentaje de la duración del módulo al estudio independiente, para reforzar el conocimiento previo o adquirido en clase, de tal forma que obtengan hábitos de estudio que le permitan ser autodidacta.

Finalmente, es necesario que al concluir cada resultado de aprendizaje se considere una sesión de clase en la cual se realice la recapitulación de los aprendizajes logrados, con el propósito de verificar que éstos se han alcanzado o, en caso contrario, determinar las acciones de mejora pertinentes. Cabe señalar que en esta sesión el alumno o la alumna que haya obtenido insuficiencia en sus actividades de evaluación o desee mejorar su resultado, tendrá la oportunidad de entregar nuevas evidencias.

2.2 Propósito del módulo

Realizar un plan de negocios social a partir de las necesidades cubiertas por programas de apoyo social con la participación de instancias tanto públicas como privados para dar sustentabilidad a la acción social.

2.3 Mapa del módulo

Nombre del módulo	Unidad de aprendizaje	Resultado de aprendizaje
<p>Elaboración del plan de negocios</p> <p>90 horas</p>	<p>1. Realización del modelo de plan de negocios CANVAS con enfoque social.</p>	<p>1.1 Elabora el lienzo CANVAS con sus partes, reconociendo en ellas el proceso de un plan de negocios.</p> <p>15 horas</p>
	<p>40 horas</p>	<p>1.2 Transforma los conceptos del proyecto social en conceptos del lienzo CANVAS, de manera pertinente, con distintos escenarios.</p> <p>25 horas</p>
	<p>2. Vivencia del modelo de emprendimiento comunitario con un caso real para hacer un lienzo CANVAS.</p>	<p>2.1 Relaciona la filosofía, los tipos de desarrollo social y el proceso de una organización dedicada al beneficio comunitario con su comunidad.</p> <p>30 horas</p>
	<p>50 horas</p>	<p>2.2 Desarrolla el plan de negocios en el lienzo CANVAS de un proyecto real para su defensoría frente a sinodales expertos, destacando su viabilidad, beneficios a recibir y el impacto en la comunidad.</p> <p>20 horas</p>

2.4 Unidades de aprendizaje

Unidad de aprendizaje:	1. Realización del modelo de negocios CANVAS con enfoque social	40 horas
Propósito de la unidad	Identificar las partes del modelo CANVAS para elaborar un plan de negocios con un enfoque social.	
Resultado de aprendizaje:	1.1 Elabora el lienzo CANVAS con sus partes, reconociendo en ellas el proceso de un plan de negocios.	15 horas

Actividades de evaluación	Evidencias por recopilar	Ponderación	Contenidos
1.1.1. Elabora una infografía del lienzo CANVAS destacando sus partes y señalando el proceso correspondiente de un plan de negocios que cubra el 100% de los elementos del lienzo, y señale las fuentes de información para cada campo.	<ul style="list-style-type: none"> • Infografía 	20%	<p>A. Identificación de las partes de un plan de negocios</p> <ul style="list-style-type: none"> • Descripción del plan de negocios (servicio o producto) • Mercado meta • Plan estratégico • Finanzas <p>B. Relación del plan de negocios con el lienzo CANVAS</p> <ul style="list-style-type: none"> • Identificar al cliente • Identificar las actividades y recursos clave • Identificar la propuesta de valor • Identificar los distintos socios claves • Estructurar los costos y fuentes de financiamiento <p>C. Definición de fuentes</p> <ul style="list-style-type: none"> • Población • Instrumento

Sesión para recapitulación y entrega de evidencias, al término de cada resultado de aprendizaje.

Resultado de aprendizaje:	1.2. Transforma los conceptos del proyecto social en conceptos del lienzo CANVAS, de manera pertinente, con distintos escenarios.		25 horas
Actividades de evaluación	Evidencias por recopilar	Ponderación	Contenidos
<p>1.2.1. Expone un lienzo CANVAS a partir de un negocio real de su comunidad (miscelánea, carpintería, farmacia, etc.) destacando cómo se obtuvo la información y lo que cada parte del lienzo representa para el negocio.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Lienzo CANVAS en tamaño rotafolio 	<p>25%</p>	<ul style="list-style-type: none"> A. Definición de la necesidad a cubrir del negocio <ul style="list-style-type: none"> • Productos • Servicios B. Definición de los clientes del negocio <ul style="list-style-type: none"> • Primarios • secundarios C. Identificación de las actividades y los recursos clave del negocio <ul style="list-style-type: none"> • Procesos • Insumos D. Identificación de la propuesta de valor del negocio. <ul style="list-style-type: none"> • Tangible • Intangible E. Identificación de las fuentes de financiamiento <ul style="list-style-type: none"> • Directas • Indirectas F. Estructuración de los costos y fuentes de financiamiento <ul style="list-style-type: none"> • Ingresos • costos
<p>Sesión para recapitulación y entrega de evidencias, al término de cada resultado de aprendizaje.</p>			

Unidad de aprendizaje:	2. Vivencia del modelo de emprendimiento comunitario con un caso real para hacer un lienzo CANVAS.	50 horas
Propósito de la unidad	Aplicar el modelo CANVAS en un proyecto social	
Resultado de aprendizaje:	2.1. Relaciona la filosofía, los tipos de desarrollo social y el proceso de una organización dedicada al beneficio comunitario con su comunidad.	30 horas

Actividades de evaluación	Evidencias por recopilar	Ponderación	Contenidos
<p>2.1.1. Realiza un diaporama de 10 a 15 minutos sobre los principios de una asociación dedicada al beneficio comunitario, así como los programas que resultan pertinentes para una comunidad determinada.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Diaporama 	<p>25%</p>	<p>A. Adoptar la filosofía de ayuda de una organización dedicada al beneficio comunitario.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Organizaciones dedicadas al beneficio comunitario • Tequio <p>B. Identificación de la obra social de una organización real</p> <ul style="list-style-type: none"> • Programas del bienestar • Casos reales <p>C. Trabajar bajo el proceso de liderazgo de una organización para el bienestar comunitario.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Identificar los pasos para vincularse con una organización de beneficio social en un proyecto comunitario • Identificar los apoyos que puede solicitar en la asociación donde de esté integrado para la implantación de un proyecto comunitario

Sesión para recapitulación y entrega de evidencias, al término de cada resultado de aprendizaje.

Resultado de aprendizaje:	2.2. Desarrolla el plan de negocios en el lienzo CANVAS de un proyecto real para su defensoría frente a sinodales expertos, destacando su viabilidad, beneficios a recibir y el impacto en la comunidad.	20 horas	
Actividades de evaluación	Evidencias por recopilar	Ponderación	Contenidos
2.2.1. Defiende un proyecto de beneficio social a partir de un modelo real con un lienzo CANVAS que contenga todos sus elementos, adaptando los aspectos sociales en términos del lienzo	<ul style="list-style-type: none"> • Ponencia y defensa de un proyecto social 	30%	<p>A. Definición de las necesidades a cubrir en el plan de negocios</p> <ul style="list-style-type: none"> • Infraestructura • Humanas • financieras <p>B. Identificación del beneficiario como el cliente en el modelo CANVAS</p> <ul style="list-style-type: none"> • Cliente directo • Usuario <p>C. Determinación de las actividades y los recursos clave</p> <ul style="list-style-type: none"> • De la comunidad • De otros actores <p>D. Identificación del beneficio social como la propuesta de valor</p> <ul style="list-style-type: none"> • Mejora de vida • Mejora de la comunidad <p>E. Identificación de las fuentes de financiamiento</p> <ul style="list-style-type: none"> • De la comunidad • Externos <p>F. Estructura financiera</p> <ul style="list-style-type: none"> • Costos • Beneficios
Sesión para recapitulación y entrega de evidencias, al término de cada resultado de aprendizaje.			

2.5 Referencias

Básicas:

- Ries, E. (2024). La startup enxuta: Cómo los emprendedores de hoy utilizan la innovación continua para crear negocios radicalmente exitosos. Editorial Alfaomega.
- Wasserman, N. (2025). Los dilemas del fundador: Anticipando y evitando las trampas que pueden hundir una startup. Editorial Trillas.
- McKeever, M. P. (2025). Cómo escribir un plan de negocios. Editorial Limusa
- Prim, A. (2017). Modelo canvas explicado Paso a Paso y con Ejemplos. Innokabi: <https://innokabi.com/canvasde-modelo-de-negocio/>

Complementarias:

- Bóveda José Enrique. Oviedo, A. y. (2019). Guía práctica para hacer un plan de negocios. Asunción: Incubadora de empresas de la Universidad Nacional de Asunción.
- Horan, J. (2020). El plan de negocios de una página para el emprendedor creativo. Editorial Planeta.
- Kawasaki, G. (2021). El arte de empezar 2.0: La guía probada por el tiempo y endurecida en batalla para cualquiera que empiece algo. Editorial Oceano.
- Abrams, R. (2022). Plan de negocios exitoso: Secretos y estrategias. Editorial Pearson.
- Shelton, H. (2023). Los secretos para escribir un plan de negocios exitoso. Editorial McGraw-Hill.
- Técnicas para hablar en público.com. Cómo hacer una buena presentación oral y hablar correctamente. <https://www.youtube.com/watch?v=m6sY-JBL0u0>