

Emprendimiento y finanzas: plan de negocios y proyecciones

Economía, Administración & Contaduría | Finanzas

Descripción del Curso

Este curso, orientado a estudiantes de Finanzas y a quienes deseen desarrollar habilidades financieras aplicadas, proporciona una experiencia de aprendizaje que integra análisis cuantitativo, pensamiento crítico y comunicación persuasiva. El objetivo es que los estudiantes sean capaces de interpretar estados financieros, construir proyecciones razonables y justificar decisiones de inversión o financiación ante audiencias profesionales. A través de casos, simulaciones y proyectos, el curso fomenta la capacidad de evaluar riesgos, trabajar con datos y presentar conclusiones de forma ética y clara. La estructura se organiza en unidades temáticas que conectan teoría, herramientas prácticas y contextos empresariales reales, promoviendo el aprendizaje activo, la colaboración y el desarrollo de habilidades transferibles a distintos entornos laborales.

En la Unidad 2, Presentación y proyecciones financieras: plan de negocios ante un panel simulado, se trabajarán las habilidades para presentar de forma clara y persuasiva un plan de negocios y sus proyecciones financieras ante un panel simulado. Se enfatizará la construcción de argumentos basados en datos, el razonamiento crítico y la capacidad de responder preguntas y objeciones de manera eficaz.

Objetivo general: presentar un plan de negocios y sus proyecciones de forma clara y persuasiva ante un panel simulado, respaldando las afirmaciones con datos y razonamiento crítico.

Objetivos específicos:

- Desarrollar una presentación estructurada que comunique el plan de negocios y las proyecciones financieras de manera convincente.
- Defender las proyecciones financieras mediante datos, supuestos razonables y análisis de sensibilidad.
- Practicar respuestas a preguntas y manejo de objeciones para mejorar la persuasión y la claridad de la defensa.

Competencias

- Analizar e interpretar estados financieros y proyecciones para fundamentar decisiones financieras y estratégicas en contextos empresariales reales.
- Comunicar de forma clara y persuasiva planes de negocio y sus proyecciones ante audiencias técnicas y no técnicas, utilizando datos y razonamiento crítico.
- Demostrar pensamiento crítico, ética profesional y capacidad de defender conclusiones ante preguntas y objeciones basadas en evidencia.
- Aplicar herramientas de análisis financiero (flujo de caja, indicadores de rentabilidad, análisis de sensibilidad) en escenarios prácticos.

- Trabajar de forma colaborativa en equipos multidisciplinarios, gestionando proyectos y adaptándose a contextos empresariales diversos.

Requerimientos

- Conocimientos básicos de finanzas y matemática financiera (flujo de efectivo, valor presente neto, tasa de descuento).
- Acceso a computadora o dispositivo con conexión a internet, y herramientas de hoja de cálculo y presentación (Excel/Sheets, PowerPoint/Google Slides).
- Participación activa en sesiones teóricas y prácticas, incluidas simulaciones de paneles y presentaciones orales.
- Lecturas y análisis de casos de negocio; entrega de trabajos y presentaciones dentro de los plazos establecidos.
- Habilidades de comunicación y ética profesional para interactuar eficazmente con pares, profesores y posibles inversionistas simulados.

Unidades del Curso

Unidad 1: Unidad 1: Componentes del plan de negocios y su función

Objetivos de Aprendizaje

- Identificar cada componente del plan de negocios y describir su función dentro de una propuesta de emprendimiento.
- Explicar cómo la interrelación entre los componentes fortalece la viabilidad y la persuasión de un plan de negocio.
- Aplicar criterios de claridad, coherencia y razonabilidad para evaluar un plan de negocios inicial.

Contenidos Temáticos

1. **Resumen ejecutivo y propuesta de valor** – Descripción corta: sintetiza la idea y su valor para el cliente en una visión clara y convincente.
2. **Producto/servicio y modelo de negocio** – Descripción corta: definición de lo que se ofrece y cómo se genera ingresos de forma sostenible.
3. **Mercado y segmentación** – Descripción corta: identificación de clientes objetivo y tamaño del mercado.
4. **Competencia y ventajas competitivas** – Descripción corta: análisis de competidores y definición de diferenciadores.
5. **Operaciones y marketing** – Descripción corta: cómo se producen, distribuyen y promocionan las ofertas.
6. **Proyecciones financieras básicas y supuestos** – Descripción corta: fundamentos para estimaciones de ingresos, costos y rentabilidad.

Actividades

- **Actividad 1 - Análisis de componentes:** Analizar en equipos un plan de negocio ejemplo y señalar cada componente, describiendo su función y su evidencia de apoyo. Puntos clave: identificar secciones, entender su propósito, justificar su inclusión. Aprendizajes: reconocimiento de estructuras, visión integrada del plan.
- **Actividad 2 - Borrador de plan de negocios:** Elaborar un borrador de plan de negocios para una idea ficticia, asignando roles (finanzas, marketing, operaciones). Puntos clave: coherencia entre secciones, claridad en la propuesta de valor. Aprendizajes: aplicación de conceptos a una propuesta realista.
- **Actividad 3 - Mapa de interdependencias:** Construir un diagrama que muestre cómo se relacionan el resumen ejecutivo, mercado, modelo de negocio, operaciones y proyecciones financieras. Puntos clave: identificar dependencias y impactos entre secciones. Aprendizajes: pensamiento sistémico y sostenibilidad del plan.
- **Actividad 4 - Claridad y consistencia del lenguaje:** Revisar un texto de una de las secciones para eliminar ambigüedades y asegurar coherencia terminológica entre componentes. Puntos clave: claridad, precisión y consistencia. Aprendizajes: mejora de la comunicación escrita del plan.
- **Actividad 5 - Mini presentación de componentes:** Preparar y presentar ante la clase un resumen de cada componente (2 minutos por equipo), enfatizando su función y evidencia de respaldo. Puntos clave: sintetizar ideas, lenguaje persuasivo. Aprendizajes: habilidades de síntesis y comunicación oral.

Evaluación

Evaluación de los objetivos de aprendizaje de la unidad:

- Identificación y explicación de componentes (40%): informe corto y análisis de un plan de negocio ficticio, destacando función y evidencia de apoyo.
- Coherencia e interrelación de componentes (25%): diagrama de interdependencias y revisión entre secciones para asegurar consistencia.
- Participación y calidad de las actividades (15%): aporte en discusiones y desempeño en las actividades prácticas.
- Presentación de los componentes (20%): exposición breve y clara de cada componente ante la clase (actividad 5).

Unidad 2: Unidad 2: Presentación y proyecciones financieras: plan de negocios ante un panel simulado

Objetivos de Aprendizaje

- Desarrollar una presentación estructurada que comunique el plan de negocios y las proyecciones financieras de manera convincente.
- Defender las proyecciones financieras mediante datos, supuestos razonables y análisis de sensibilidad.
- Practicar respuestas a preguntas y manejo de objeciones para mejorar la persuasión y la claridad de la defensa.

Contenidos Temáticos

1. **Estructura y formato de la presentación del plan** – Descripción corta: organización de secciones, diapositivas clave y narrativa coherente.
2. **Proyecciones financieras y supuestos** – Descripción corta: ingresos, costos, inversión inicial, flujo de caja y rentabilidad, con supuestos explícitos.
3. **Fuentes de datos y fundamentación** – Descripción corta: cómo respaldar afirmaciones con datos y evidencias confiables.
4. **Habilidades de presentación y defensa** – Descripción corta: comunicación clara, lenguaje corporal, manejo del tiempo y claridad conceptual.
5. **Simulaciones de panel y manejo de objeciones** – Descripción corta: práctica de preguntas, respuestas breves y negociación de respuestas ante preguntas difíciles.

Actividades

- **Actividad 1 - Defensa ante panel simulado:** Cada equipo presenta su plan y proyecciones ante un panel formado por docentes y compañeros; se registran preguntas y se ofrece retroalimentación específica. Puntos clave: claridad de la propuesta, uso de datos, capacidad de respuesta. Aprendizajes: habilidades de oratoria, persuasión y manejo del tiempo.
- **Actividad 2 - Análisis de supuestos y sensibilidad:** Revisión de los supuestos financieros y realización de escenarios (optimista, base y pesimista) para observar impactos en resultados. Puntos clave: robustez de proyecciones, límites de variabilidad. Aprendizajes: pensamiento crítico y análisis de riesgos.
- **Actividad 3 - Respuestas a preguntas y objeciones:** Sesión de práctica de preguntas frecuentes y manejo de objeciones con feedback inmediato. Puntos clave: respuestas concisas y basadas en datos. Aprendizajes: habilidad de improvisación controlada y claridad conceptual.
- **Actividad 4 - Ensayo de presentación final:** Revisión y mejora de la presentación, enfocándose en la narrativa y la coherencia entre diapositivas y proyecciones. Puntos clave: flujo narrativo y consistencia visual. Aprendizajes: optimización de la comunicación oral y visual.
- **Actividad 5 - Presentación final ante el panel:** Presentación de 10 minutos ante el panel simulado y sesión de preguntas de 5 minutos. Puntos clave: defensa integral del plan. Aprendizajes: capacidad de persuasión, uso de argumentos respaldados y manejo de objeciones en tiempo real.

Evaluación

Evaluación de los objetivos de aprendizaje de la unidad:

- Calidad y claridad de la presentación del plan y de las proyecciones (40%): estructura, claridad de la narrativa y soporte de datos.
- Rigor y fundamentación de las proyecciones (30%): validez de supuestos, análisis de sensibilidad y consistencia con el mercado.
- Desempeño en defensa y manejo de preguntas (20%): capacidad de respuesta, precisión y control de objeciones.

- Participación y colaboración en el proceso de simulación (10%): aporte en equipo y ética de aprendizaje colectivo.