I.- Datos Generales

Código	Título
EC1344	Generación de negocios sostenibles y escalables

Propósito del Estándar de Competencia

Servir como referente para la evaluación y certificación de las personas que desempeñen la función de crear propuestas de negocios sostenibles y escalables que tengan como fin la incursión a plataformas de comercio internacional.

Asimismo, puede ser referente para el desarrollo de programas de capacitación y de formación basados en Estándares de Competencia (EC).

El presente EC se refiere únicamente a funciones para cuya realización no se requiere por disposición legal, la posesión de un título profesional. Por lo que para certificarse en este EC no deberá ser requisito el poseer dicho documento académico.

Descripción general del Estándar de Competencia

Este estándar contempla ser referente para la certificación de la persona que cumpla con ciertas funciones elementales para ser competente en la creación de negocios sostenibles y escalables que son: evaluar la factibilidad desde la vocación y la viabilidad financiera, crear un ambiente ético para el negocio basado en la definición y congruencia de valores, diseñar una estructura dinámica para la permanencia y escalabilidad del negocio e integrar el negocio a una plataforma de comercio internacional.

El presente EC se fundamenta en criterios rectores de legalidad, competitividad, libre acceso, respeto, trabajo digno y responsabilidad social.

Nivel en el Sistema Nacional de Competencias: Cinco

Desempeña una amplia gama de actividades, tanto programadas, poco rutinarias, como impredecibles, que implica la aplicación de un rango variado de principios fundamentales y técnicas complejas. Emite lineamientos generales a sus directivos. Es responsable de la planeación y la programación de las actividades de la organización. Es responsable de los resultados finales del trabajo.

Comité de Gestión por Competencias que lo desarrolló
Cámara Nacional de la Industria de Transformación (CANACINTRA)

Fecha de aprobación por el Comité Técnico del CONOCER: 2 de junio de 2021

Fecha de publicación en el Diario Oficial de la Federación: 13 de julio de 2021

Periodo sugerido de revisión /actualización del EC:

4 años

Ocupaciones relacionadas con este EC de acuerdo con el Sistema Nacional de Clasificación de Ocupaciones (SINCO)

Grupo unitario
Sin referente en el SINCO

Ocupaciones asociadas
Sin referente en el SINCO

Ocupaciones no contenidas en el Sistema Nacional de Clasificación de Ocupaciones y reconocidas en el Sector para este EC

- Emprendedores
- Empresarios
- Dueños de PyME's

Clasificación según el sistema de Clasificación Industrial de América del Norte (SCIAN)

Sector:

54 Servicios profesionales, científicos y técnicos

Subsector:

541 Servicios profesionales, científicos y técnicos

Rama:

5419 Otros servicios profesionales, científicos y técnicos

Subrama:

54199 Otros servicios profesionales, científicos y técnicos

Clase:

541990 Otros servicios profesionales, científicos y técnicos

El presente EC, una vez publicado en el Diario Oficial de la Federación, se integrará en el Registro Nacional de Estándares de Competencia que opera el CONOCER a fin de facilitar su uso y consulta gratuita.

Organizaciones participantes en el desarrollo del Estándar de Competencia

- Espacio Empresarial México.
- Inter Sede.

Aspectos relevantes de la evaluación

Detalles de la práctica:

- Para demostrar las competencias en este EC, se deben llevar a cabo ciertos desempeños que es necesario presentar en una situación real o simulada delante de 2 o más personas ya sea de manera presencial o vía remota.
- Los candidatos deberán entregar al evaluador asignado los documentos que forman las evidencias de producto en formato electrónico o impreso.

	• Las evidencias por desempeño y las evidencias de conocimiento se pueden evaluar antes o después de calificar los productos. • Para participar en el proceso de evaluación de este EC se requiere que el candidato cuente con una idea de negocio.
Apoyos/Requerimientos:	• Espacio simulado de sala de juntas cuando la evaluación sea presencial. • Herramientas tecnológicas y/o material de apoyo para llevar a cabo la presentación (laptop, proyector, apuntador, pizarrón, pintarrón, etc). • El candidato deberá solicitar con anticipación al evaluador si requiere apoyo extra con mobiliario o equipo para la presentación.

Duración estimada de la evaluación

- 30 minutos en gabinete y 1 hora 30 minutos en campo, totalizando 2 horas

II.- Perfil del Estándar de Competencia

Estándar de Competencia
Generación de negocios sostenibles y escalables

Elemento 1 de 4
Evaluar la factibilidad desde la vocación y la viabilidad financiera

Elemento 2 de 4
Proponer un ambiente para el negocio basado en la definición y congruencia de valores

Elemento 3 de 4
Diseñar una estructura dinámica para la permanencia y escalabilidad del negocio

Elemento 4 de 4
Integrar el negocio a una plataforma de comercio internacional

III.- Elementos que conforman el Estándar de Competencia

Referencia	Código	Título
1 de 4	E4228	Evaluar la factibilidad desde la vocación y la viabilidad financiera

CRITERIOS DE EVALUACIÓN

La persona es competente cuando demuestra los siguientes:

DESEMPEÑOS

1. Presenta la factibilidad del negocio desde la vocación:

- Saludando a la audiencia presente,
- Mencionando su nombre,
- Exponiendo muy brevemente su súper objetivo como empresario,
- Exponiendo de forma clara, efectiva y creíble lo que quiere ser, hacer y tener en los próximos 5 años,
- Mencionando una breve reflexión de sus motivaciones,
- Presentándose ante la audiencia con una imagen física y verbal que proyecte formalidad durante toda su participación,
- Mostrando seguridad a través de la postura corporal, contacto visual con la audiencia, gesticulación y control de muletillas, y
- Cuidando la dicción, tono, volumen y fluidez de su voz.

2. Presenta la factibilidad del negocio en una perspectiva global:

- Explicándole a la audiencia muy brevemente, los puntos que integran la factibilidad del negocio en una perspectiva global,
- Mencionando el nombre del negocio,
- Mencionando una breve descripción del giro del negocio,
- Utilizando una herramienta visual con un diseño formal,
- Mostrando en la herramienta visual información breve y concisa,
- Mostrando en la herramienta visual la información sin faltas de ortografía,
- Presentando la investigación de la región comercial del país seleccionado,
- Presentando el estudio etnográfico que refiere la adaptabilidad del producto en esa región,
- Exponiendo el análisis del entorno y perspectiva global del mercado internacional seleccionado,
- Explicando con claridad todos los elementos teóricos, y
- Cuidando la dicción, tono, volumen y fluidez de su voz.

3. Presenta la factibilidad del negocio desde la perspectiva financiera:

- Explicando a la audiencia muy brevemente, los puntos que integran la factibilidad del negocio desde la perspectiva financiera,
- Presentando con claridad la inversión inicial del modelo de rentabilidad,
- Presentando con claridad las fuentes de financiamiento del modelo de rentabilidad,
- Presentando con claridad el presupuesto de costos del modelo de rentabilidad,
- Presentando con claridad el presupuesto de ventas del modelo de rentabilidad,
- Presentando con claridad el presupuesto de gastos del modelo de rentabilidad,
- Presentando con claridad el financiamiento del modelo de rentabilidad,

- Presentando con claridad los impuestos aplicados del modelo de rentabilidad,
- Presentando con claridad la inversión en activos fijos del modelo de rentabilidad,
- Presentando con claridad el estado de resultados del modelo de rentabilidad,
- Presentando con claridad el balance general del modelo de rentabilidad,
- Presentando con claridad el flujo de efectivo del modelo de rentabilidad,
- Mencionando la justificación de los 11 rubros del modelo de rentabilidad con datos duros y confiables, e
- Incluye las fuentes bibliográficas de acuerdo con MLA/APA según corresponda.

La persona es competente cuando obtiene los siguientes:

PRODUCTOS

1. El documento que describe la factibilidad del negocio desde una perspectiva global elaborado:
- Tiene una extensión de máximo de 3 cuartillas,
- Describe en un máximo de 10 renglones la definición del reto del negocio para introducir su producto a un mercado internacional,
- Incluye en la definición del reto del negocio: la región comercial del mercado internacional en el cual se aplica el reto,
- Incluye en la definición del reto del negocio: qué va a hacer, por qué y para qué,
- Describe tres tendencias del mercado dominantes en el mercado internacional seleccionado,
- Menciona cuál tendencia del mercado es aplicable al reto del negocio,
- Describe cómo y cuándo se puede aplicar al reto del negocio la tendencia del mercado identificada,
- Incluye a qué necesidad/deseo obedece la tendencia de mercado identificada,
- Incluye cuáles son los detonadores recientes de la tendencia de mercado aplicable al negocio,
- Menciona por lo menos dos escenarios futuros donde se aplicará,
- Incluye el análisis de escenarios,
- Incluye en el análisis de escenarios los comportamientos en usuarios potenciales, futuros, deseables, posibles, radicales y probables, e
- Incluye el estudio etnográfico que refiere la adaptabilidad del producto en la región comercial del mercado internacional identificado.

2. El documento que describe el modelo de valor elaborado:
- Describe desde la perspectiva del cliente lo que siente, lo que piensa, lo que ve, lo que escucha, lo que hace y lo que dice,
- Describe las necesidades explicitas y latentes del cliente,
- Incluye la propuesta de valor definida con una metodología basada en experiencias/ vivencias,
- Incluye la red de valor definida utilizando una metodología basada en experiencias/ vivencias, e
- Incluye la monetización de valor definida una metodología basada en experiencias/vivencias.

3. El documento en hoja de cálculo que muestre el modelo de rentabilidad elaborado:
- Incluye el desarrollo de los once rubros del modelo de rentabilidad en hoja de cálculo,
- Incluye la justificación fundamentada con argumentos y supuestos de todo el modelo de rentabilidad,

- Incluye una investigación del mercado aterrizada a la realidad actual con respecto a los once rubros del modelo de rentabilidad,
- Presenta datos y cifras con un respaldo de fuentes confiables y están aterrizadas al contexto y momento actual,
- Presenta datos congruentes y confiables,
- Incluye las fuentes bibliográficas de acuerdo con MLA/APA según corresponda,
- Contiene una redacción gramatical y sintácticamente congruente, y
- Está libre de errores ortográficos.

La persona es competente cuando posee los siguientes:

CONOCIMIENTOS	NIVEL
1. Importancia del comercio internacional.	Comprensión
2. Conceptos básicos de rentabilidad.	Comprensión
3. Modelo de rentabilidad.	Comprensión

La persona es competente cuando demuestra las siguientes:

ACTITUDES/HÁBITOS/VALORES

1. Limpieza:	La manera en que presenta las evidencias de producto sin tachaduras y sin enmendaduras.
2. Orden:	La manera en que presentar de forma clara y comprensible los resultados del trabajo.
3. Responsabilidad:	La manera en que realiza el trabajo de acuerdo con los estándares de calidad requeridos y ejecuta oportunamente las tareas requeridas en la presentación de la factibilidad del negocio.

GLOSARIO

1. Estudio etnográfico:	La etnografía es un método de investigación social que estudia de manera sistemática la cultura de los diversos grupos humanos. Este método de investigación consiste en observar las prácticas culturales de los grupos sociales y poder participar en ellos para así poder contrastar lo que la gente dice y lo que hace. Este estudio contendrá la investigación de la permeabilidad de un producto/servicio en cierta región.
2. Herramienta visual:	Se refiere al uso de herramientas tecnológicas como: Power Point, Prezzi, Canva, Powtown, entre otras.
3. Metodología basada en experiencias/ vivencias:	Se refiere a cualquier metodología que le permita al candidato definir los términos citados a través del análisis del problema, la descomposición del mismo y la propuesta de soluciones creativas.
4. Referencias APA:	El estilo de referencias creado por la American Psychological Association (Asociación Estadounidense de Psicología) para estandarizar la citación de fuentes y referencias bibliográficas.

5. Referencias MLA:	El estilo de referencias de la Modern Lenguaje Association, abreviado como estilo MLA, es un estilo y formato de citación bibliográfica para revistas, libros y otro tipo de textos académicos.
6. Súper objetivo:	Se refiere a qué quieres hacer, ser y tener en los próximos 5 años, es una reflexión breve del por qué y el para qué quieres ser, hacer y tener todo lo que se ha planteado.
7. Vocación:	Inclinación o interés que una persona siente en su interior para dedicarse a una determinada forma de vida o un determinado trabajo.

Referencia	Código	Título
2 de 4	E4229	Proponer un ambiente para el negocio basado en la definición y congruencia de valores

CRITERIOS DE EVALUACIÓN

La persona es competente cuando obtiene los siguientes:

PRODUCTOS

1. El documento que contiene la justificación de las fortalezas y áreas de oportunidad del empresario elaborado:

- Incluye la tabla de una persona íntegra,
- Incluye la justificación de fortalezas y áreas de oportunidad,
- Presenta en un máximo de media cuartilla la respuesta a las dos preguntas derivadas de la identificación de fortalezas y áreas de oportunidad de acuerdo con la tabla de una persona íntegra, y
- Contiene las respuestas del cuestionario de validación.

2. El documento que contiene el Credo de la empresa elaborado:

- Presenta en un máximo de una cuartilla el CREDO de su empresa,
- Es congruente con las respuestas del cuestionario de validación,
- Contiene una redacción gramatical y sintácticamente congruente, y
- No presenta errores sintácticos u ortográficos.

3. El documento que contenga el código de ética de la empresa elaborado:

- Incluye la definición y descripción de los valores de la empresa,
- Incluye el código de ética de la empresa,
- Presenta congruencia con el súper objetivo del empresario,
- Presenta reglas, lineamientos y posibles sanciones acordes con el CREDO,
- Contiene una redacción gramatical y sintácticamente congruente, y
- No presenta errores sintácticos u ortográficos.

La persona es competente cuando demuestra las siguientes:

ACTITUDES/HÁBITOS/VALORES

1. Limpieza:	La manera en que presenta las evidencias de producto sin tachaduras y sin enmendaduras.
2. Orden:	La manera en que presentar de forma clara y comprensible los resultados del trabajo.
3. Responsabilidad:	La manera en que realiza el trabajo de acuerdo con los estándares de calidad requeridos y ejecuta oportunamente las tareas requeridas en la elaboración del producto.

GLOSARIO

1. CREDO:	Conjunto de principios ideológicos que rigen el buen comportamiento de la empresa.
2. Cuestionario de validación:	Es una serie de preguntas que permiten al candidato reflexionar sobre el reto que desarrolla y que le permitirán elaborar el CREDO (qué vendo, porqué lo vendo, cuáles son los valores que rigen mis acciones, qué aporta al desarrollo social de mi comunidad, mi entorno y mi país, cómo puedo desarrollar valores intangibles en mis empleados, etc.)
2. Tabla de una persona íntegra:	Herramienta simple que contiene las características de una persona íntegra y que permite señalar la frecuencia de practica en la vida diaria de cada una de estas características (siempre, a veces, poco o nunca). Las fortalezas son las que practicas siempre y las áreas de oportunidad son las que practicas poco o nunca. Esta herramienta permite responder las preguntas: ¿Qué valoras de ti (fortalezas) y cómo puedes potenciar esas cualidades en tu liderazgo y en tu negocio? ¿Qué piensas hacer para trabajar con tus áreas de oportunidad? Comparte al menos dos estrategias concretas.

Referencia	Código	Título
3 de 4	E4230	Diseñar una estructura dinámica para la permanencia y escalabilidad del negocio

CRITERIOS DE EVALUACIÓN

La persona es competente cuando obtiene los siguientes:

PRODUCTOS

1. El documento que presente la estructura dinámica del negocio y su escalabilidad elaborado:
- Incluye el desarrollo de los nueve cuadrantes del modelo de negocios de acuerdo con la metodología de CANVAS aplicados al negocio,
- Incluye la descripción del sustento medible y cuantificable de la factibilidad del negocio actualmente y en el largo plazo,
- Incluye una línea de crecimiento en ventas a treinta y seis meses con su respectiva justificación,
- Incluye la redacción de tres formas de escalabilidad aplicables en su segmento de mercado basada en la consulta de tres artículos que hablen sobre las formas de escalabilidad en el segmento de mercado de su negocio, tomados de fuentes confiables y con un máximo de tres años de antigüedad, y
- Menciona en un máximo de una cuartilla la justificación de cómo piensa lograr que su negocio sea escalable, sustentado en el reto inicial del negocio para introducir su producto a un mercado internacional.

2. El documento que describe el Plan Procesal del negocio elaborado:
- Incluye la descripción de los procedimientos legales basados en la línea de crecimiento en ventas, la factibilidad y la escalabilidad del negocio,
- Incluye la descripción de los procedimientos de protección basados en la línea de crecimiento en ventas, la factibilidad y la escalabilidad del negocio,
- Menciona el uso/no uso de las siguientes modalidades de protección de la idea de negocio: Marcas; modelos de utilidad; patentes; derechos de autor,
- Incluye la descripción de los procedimientos de competitividad basados en la línea de crecimiento en ventas, la factibilidad y la escalabilidad del negocio,
- Incluye por lo menos un tipo de certificación existente tanto en México como en el extranjero explicando de forma breve qué se requiere para obtenerla y cuánto cuesta,
- Contiene las fuentes de información consultadas, e
- Incluye el presupuesto de inversión requerido para la implementación del Plan Procesal del negocio.

3. La Infografía del plan procesal elaborada:
- Muestra de manera gráfica y entendible los pasos del plan procesal,
- Elabora la infografía con base en los datos obtenidos,
- Presenta la infografía organizada de acuerdo con los elementos: procedimientos legales, de protección y de competitividad,
- Contiene los indicadores para el crecimiento que se deben incluir en la empresa para que ésta sea de clase mundial, e
- Incluye en la infografía los indicadores para el crecimiento que se deben considerar en el negocio para hacerla de clase mundial.

La persona es competente cuando posee los siguientes:

CONOCIMIENTOS	NIVEL
1. Definición y aplicaciones de la innovación en un producto/servicio.	Comprensión
2. Modelo de negocio CANVAS.	Comprensión
3. Escalabilidad.	Comprensión

La persona es competente cuando demuestra las siguientes:

ACTITUDES/HÁBITOS/VALORES

1. Limpieza:	La manera en que presenta las evidencias de producto sin tachaduras y sin enmendaduras.
2. Orden:	La manera en que presenta las evidencias de producto, de acuerdo al orden de los elementos que establece el estándar.

GLOSARIO

1.	Estudio de factibilidad:	Es el análisis que se realiza para determinar si el negocio que se propone será bueno o malo, y considerar las estrategias que se deben desarrollar para que sea exitoso.
2.	Factibilidad:	Se refiere a las posibilidades que tiene de lograrse un determinado proyecto.
3.	Infografía:	Según el Diccionario de Inglés de Oxford, una infografía (o gráfico informativo) es “la representación visual de información y datos”. Se utiliza para su diseño alguna herramienta como Piktochart, Easelly, Vizualize.me o Canva.
4.	Procedimientos de competitividad:	Son aquellos que permiten a la empresa incrementar sus posibilidades de competir con sus similares y/o hacer factible el comercio a nivel internacional. Pueden ser certificaciones existen tanto en México como en el extranjero.
5.	Procedimientos legales:	Describe todos los procedimientos y permisos requeridos para operar un negocio.
6.	Procedimientos de protección:	Son aquellos que justifican el uso o no uso de las siguientes modalidades de protección en la idea de negocio: marcas, modelo de utilidad, patentes, derechos de autor, etc.

Referencia	Código	Título
4 de 4	E4231	Integrar el negocio a una plataforma de comercio internacional

CRITERIOS DE EVALUACIÓN

La persona es competente cuando demuestra los siguientes:

DESEMPEÑOS

1. Expone su propuesta de negocio para integrarse a una plataforma de comercio internacional:

- Exponiendo la propuesta de negocio para integrarse a una plataforma de comercio internacional en un tiempo no mayor a siete minutos,
- Utilizando una herramienta visual con un diseño formal y atractivo,
- Presentándose ante la audiencia con una imagen física y verbal que proyecta formalidad,
- Saludando a la audiencia presente,
- Mencionando su nombre,
- Exponiendo de manera clara la descripción general de la propuesta de negocio,
- Presenta y explica la imagen e identidad de la empresa,
- Presenta y explica el sustento ético de la empresa,
- Explicando la factibilidad y modelo financiero,
- Presentando la descripción del entorno de su permanencia,
- Explicando las formas de escalabilidad del negocio,
- Preguntando a la audiencia si existen dudas y contesta de forma concreta y efectiva,
- Presentando información breve y concisa, sin faltas de ortografía,
- Mostrando seguridad a través de su postura corporal, contacto visual, gesticulación y control de muletillas, y
- Cuidando la dicción, tono, volumen y fluidez en su voz.

2. Presenta el modelo de rentabilidad mejorado:

- Exponiendo muy brevemente el modelo de rentabilidad mejorado,
- Exponiendo con claridad si hubo cambios en alguno de los once rubros del modelo de rentabilidad,
- Explicando los dos últimos rubros del modelo de rentabilidad: retorno de inversión y punto de equilibrio, y
- Mencionando las fuentes de consulta.

La persona es competente cuando obtiene los siguientes:

PRODUCTOS

1. El documento que contenga el Modelo de rentabilidad mejorado elaborado:

- Presenta el modelo de rentabilidad en un formato de hoja de cálculo,
- Incluye los once rubros del modelo de rentabilidad actualizados en el contexto del mercado internacional seleccionado,
- Incluye el cálculo del retorno de inversión del negocio con base en el modelo de rentabilidad,
- Incluye el cálculo del retorno de inversión, empleando la formula TIR utilizando para este cálculo todos los flujos de efectivo proyectados a futuro,

- Muestra que el retorno de inversión es mayor al costo de capital promedio ponderado (TIR>WACC),
- Incluye la determinación de la tasa de crecimiento a perpetuidad,
- Incluye con base en el valor de la empresa, en cuánto vendería cada punto porcentual en caso de considerar involucrar socios a cambio de aportaciones de capital,
- Incluye los datos del modelo financiero exponiendo las adecuaciones que muestren la factibilidad y permanencia del negocio,
- Incluye el análisis de rentabilidad final, y
- Muestra de manera clara la realidad del negocio.

La persona es competente cuando posee los siguientes:

CONOCIMIENTOS	NIVEL
1. Elaboración de Pitch.	Comprensión
2. Conceptos financieros básicos.	Comprensión

La persona es competente cuando demuestra las siguientes:

ACTITUDES/HÁBITOS/VALORES

1. Limpieza:	La manera en que presenta las evidencias de producto sin tachaduras y sin enmendaduras.
2. Orden:	La manera en que presentar de forma clara y comprensible los resultados del trabajo.
3. Responsabilidad:	La manera en que realiza el trabajo de acuerdo con los estándares de calidad requeridos y ejecuta oportunamente las tareas en la exposición de la propuesta de negocio.

GLOSARIO

1. WACC:	Weighted Average Cost of Capital en inglés y en español significa Costo de Capital Promedio Ponderado.
2. Tasa de crecimiento a perpetuidad:	Es la tasa a la que crecerán los flujos de efectivo año tras año y por siempre.
3. TIR:	Tasa Interna de Retorno.