



Logística de los negocios Modalidad Connect

Guía para el profesor
Nivel Maestría

Contenido

Información general del curso	3
Competencias del curso.....	3
Introducción al curso	3
Metodología.....	3
Bibliografía	4
Evaluación	4
Estructura de las sesiones.....	4
Actividades.....	5
Sesiones virtuales	6
Evaluación	7
Calendario	7
Bibliografía y recursos especiales	8
Contenido del curso	8
Herramientas	8
Preguntas frecuentes	9
Guía para las sesiones.....	10
Semana 1.....	10
Semana 2.....	12
Semana 3.....	17
Semana 4.....	19
Anexo 1. Rúbrica de evidencia 1	23
Anexo 2. Rúbrica de evidencia 2	24

Información general del curso

Nombre del curso: Dirección Estratégica

Nivel: Maestría

Plan académico: 2009

Modalidad: Connect

Clave: MTAD3004

Competencias del curso

- Identifica qué es una estrategia y cómo influyen los distintos elementos de una organización en el planteamiento de la misma.
- Analiza el entorno externo e interno de una organización con el fin de formular estrategias que ayuden a crear ventajas competitivas.

Introducción al curso

En el mundo empresarial, es importante que puedas identificar claramente los objetivos que la organización desea alcanzar, para así definir una estrategia, es decir, un plan estructurado que establezca las acciones a llevar a cabo para cumplir con los objetivos ya pactados.

En este curso aprenderás la importancia que tiene cada uno de los elementos de la empresa (cultura organizacional, liderazgo, su contexto, entre otros) en la formulación y desarrollo de estrategias. Conocerás los tipos de análisis (externo e interno) que se realizan para la formulación de estrategias con el fin de crear ventajas competitivas para una organización.

Metodología

Se ha diseñado un curso **Connect** con la finalidad de ser impartido por un **docente líder con experiencia en el ámbito laboral**, quien compartirá contigo su conocimiento, experiencia y las mejores prácticas que realiza en su labor profesional.

La experiencia de cursos Connect promueve la interacción virtual entre estudiantes localizados en diferentes campus de la Universidad Tecmilenio, como una forma de enriquecer tu formación, contrastando la realidad de tu ciudad o región con la de otros compañeros.

Durante cada sesión virtual, el docente transmite su experiencia y actúa como guía en el proceso de aprendizaje durante la realización de las actividades.

El curso es **tetramestral** y tiene una distribución **semanal**; en cada semana se lleva a cabo una sesión virtual sincrónica de tres horas a través de una herramienta tecnológica de videoconferencia. La asistencia a estas sesiones de videoconferencia es muy importante, pero no obligatoria, ya que tienes la posibilidad de revisar la sesión grabada en caso de no asistir en el horario establecido.

Bibliografía

Cada curso requiere un material bibliográfico disponible en formato electrónico, para que su adquisición sea más accesible y económica. Para conocer cuál es el libro que debes adquirir, revisa la sección Bibliografía de tu curso.

Evaluación

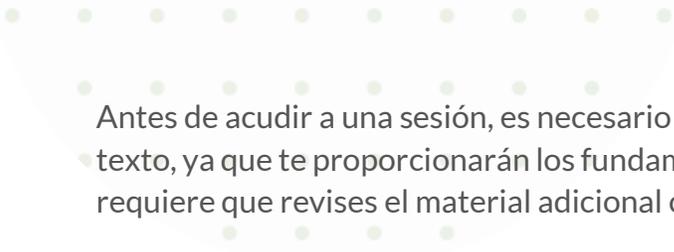
En la sección Evaluación puedes consultar cómo se integrará la calificación final del curso. Dependiendo del curso, la evaluación puede variar con una combinación de los siguientes elementos:

- Dos evidencias para acreditar el avance en el nivel de competencia adquirido por el alumno.
- Actividades que retomen el contenido conceptual de los temas de la semana.
- Evaluación final estandarizada compuesta por instrumentos tales como mini casos, exámenes de opción múltiple, ensayos, proyectos, entre otros.

Estructura de las sesiones

Las sesiones se dividen en tres bloques; estas son las actividades que se recomienda realizar:

Bloque 1	Bloque 2	Bloque 3
<ul style="list-style-type: none">• Bienvenida y presentación de agenda.• Actividad de bienestar-mindfulness.• Desarrollo de temas de la semana.<ul style="list-style-type: none">○ Aplicación en contextos reales.○ Actividades.○ Cierre del tema.• Cierre del bloque mediante la utilización de herramientas tecnológicas diversas para una dinámica, foro o quiz.• Receso.	<ul style="list-style-type: none">• Actividad de reconexión.• Desarrollo de temas de la semana.<ul style="list-style-type: none">○ Aplicación en contextos reales.○ Actividades.○ Cierre del tema.• Cierre del bloque mediante la utilización de herramientas tecnológicas diversas para una dinámica, foro o quiz.• Receso.	<ul style="list-style-type: none">• Actividad de reconexión.• Desarrollo de temas de la semana.<ul style="list-style-type: none">○ Aplicación en contextos reales.○ Actividades.○ Cierre del tema.• Cierre de la sesión mediante la utilización de herramientas tecnológicas diversas para una dinámica, foro o quiz.



Antes de acudir a una sesión, es necesario que realices las lecturas de las explicaciones y del libro de texto, ya que te proporcionarán los fundamentos teóricos de los temas del curso. De igual manera, se requiere que revises el material adicional como videos y lecturas.

Durante las sesiones sincrónicas el docente da una breve explicación del tema, resuelve dudas, comparte las instrucciones de las actividades y te acompaña durante la realización de estas.

Actividades

Algunas actividades han sido diseñadas para realizarse de manera individual y otras de manera colaborativa. Para las actividades colaborativas el profesor integra equipos con alumnos de diferentes campus, lo cual te permite obtener experiencias de aprendizaje más enriquecedoras.

Para mayor efectividad del trabajo colaborativo se utilizan las funcionalidades de la herramienta de colaboración que permiten la creación de salas virtuales interactivas, donde puedes compartir pantallas, documentos, videos y audios.

Como una forma de promover el dinamismo y la interacción de los alumnos en distintos formatos, durante las sesiones el profesor alterna intervenciones individuales, plenarias y grupales que enriquecen tus puntos de vista y al mismo tiempo te dan la oportunidad de presentar tus ideas y posturas en torno a los temas de clase.

El resultado de todas las actividades y tareas realizadas durante la semana deberá concentrarse en un solo documento, el cual se entregará a través de la plataforma tecnológica para su revisión y evaluación por parte del docente.

Es muy importante que revises el esquema de evaluación y los criterios que utilizará el docente para otorgarte una calificación. Lo anterior con la intención de que desde el inicio de la semana tengas claro el nivel de complejidad y esfuerzo que requieres para realizar las entregas semanales y garantizar tu éxito dentro del curso.

En caso de tener dudas sobre algún ejercicio o sobre el contenido del curso, puedes contactar a tu docente a través de los medios que este te indique.

Sesiones virtuales

Para la transmisión de las sesiones se utiliza una herramienta de videoconferencias. Con el fin de mejorar la calidad de dichas interacciones, se recomienda lo siguiente:

Es muy importante que cuentes con los siguientes **requerimientos tecnológicos** para llevar a cabo y con éxito las sesiones:



Red con conexión ancha para tener una excelente comunicación, mínimo con **6 MB** de ancho de banda.



Uso de los navegadores Chrome o Firefox



Computadora



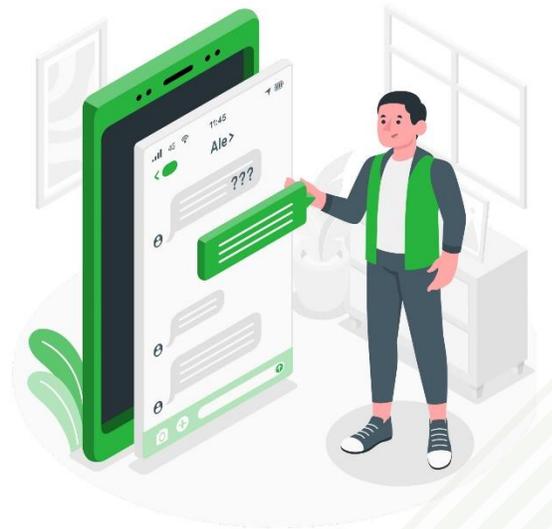
Durante la sesión se recomienda no tener otras aplicaciones abiertas (ejemplo: Facebook, Netflix, YouTube, etc.)



Cámara



Micrófono o bocinas



Evaluación

Número	Evaluable	Ponderación
1	Evidencia 1	40
2	Evidencia 2	40
3	Examen final	20
Total:		100%

Calendario

Semana	Temas	Actividad	Evidencia	Examen
1	1. Identificación de las necesidades de los clientes 2. Actividad emprendedora	✓		
2	3. Propuesta de valor 4. Modelo de negocio		✓	
3	5. Cadena de valor 6. Competitividad	✓		
4	7. Marco conceptual logística 8. Procesos logísticos		✓	
5	Examen final			✓

Bibliografía y recursos especiales

Libro de texto

- Chopra, S. (2020). *Administración de la Cadena de Suministro. Estrategia, planeación y operación* (6ª ed.). México: Pearson.

Libros de apoyo

- Calvo, C., y Stanton, J. (2017). *Principles of marketing*. España: ESIC Editorial.

Contenido del curso

Tema 1.	Identificación de las necesidades de los clientes
Tema 2.	Actividad emprendedora
Tema 3.	Propuesta de valor
Tema 4.	Modelo de negocio
Tema 5.	Cadena de valor
Tema 6.	Competitividad
Tema 7.	Marco conceptual logística
Tema 8.	Procesos logísticos

Herramientas

Para asegurar que aproveches al máximo tu experiencia educativa en esta modalidad de cursos, te recomendamos revisar estos [tutoriales](#).

Preguntas frecuentes

¿En dónde o a quién reporto un error detectado en el contenido del curso?

Lo puedes reportar a la cuenta atencioncursos@servicios.tecmilenio.mx, también puedes compartir sugerencias para el contenido y

¿Quién me informa de la cantidad de sesiones y el tiempo de cada una en las semanas?

El coordinador docente te debe de proporcionar esta información.

¿En qué semanas se aplican los exámenes parciales y el examen final?

Consulta con tu coordinador docente los calendarios de acuerdo con la modalidad de impartición.

¿Tengo que capturar las calificaciones en banner y en la plataforma educativa?

Sí, es importante que captures calificaciones en la plataforma para que los alumnos estén informados de su avance y reciban retroalimentación de parte tuya de todo lo que realizan en el curso. En banner es el registro oficial de las calificaciones de los alumnos.

Guía para las sesiones

Semana 1

Bloque 1

Actividad	Descripción	Duración
Bienvenida	El profesor se presenta ante el grupo y da una breve introducción al curso.	5 minutos
Actividad de bienestar	El profesor seguirá las instrucciones de la actividad correspondiente y accederá al siguiente enlace: https://youtu.be/JNCVDK2thZI	5 minutos
Agenda de clase	El profesor explicará a los alumnos los contenidos y actividades que se revisarán durante la clase.	5 minutos
Desarrollo del tema	Revisión del Tema 1. <ul style="list-style-type: none">Identificación de las necesidades de los clientes	20 minutos
Actividad del tema	Realizar introducción de la Actividad 1.	10 minutos
Receso	Se brindará un espacio de receso para que el alumno lo utilice a su beneficio.	15 minutos

Actividad 1

Parte 1

De manera individual debes asumir el rol de un emprendedor para realizar un ejercicio de "ideación" de un negocio completo (existente o creado por ti).

- Debes partir de una necesidad, ¿puedes definir alguna?
- Ahora imagina el negocio que satisface esa necesidad, ¿cómo lo imaginas?

Entregable

NA

Actividad	Descripción	Duración
Actividad de reconexión	El profesor guiará una actividad, de preferencia física, para ayudar al alumno a reconectarse a la clase (ejemplo: sentadillas, estiramientos, etcétera).	5 minutos
Desarrollo del tema	Revisión del Tema 2. <ul style="list-style-type: none"> • Actividad emprendedora 	15 minutos
Actividad del tema	Realizar la actividad de la semana.	20 minutos
Cierre	El profesor deberá generar una actividad con apoyo de herramientas tecnológicas diversas para una dinámica, quiz o foro plenario.	5 minutos
Receso	Se brindará un espacio de receso para que el alumno lo utilice a su beneficio.	15 minutos

Actividad 1

Parte 2

De manera individual debes asumir el rol de un emprendedor para realizar un ejercicio de "ideación" de un negocio completo (existente o creado por ti).

- Debes partir de una necesidad, ¿puedes definir alguna?
- Ahora imagina el negocio que satisface esa necesidad, ¿cómo lo imaginas?

Posteriormente, define su misión y visión y elabora una estrategia para el negocio, un plan de acción (máximo dos cuartillas).

Entregable

Documento que incluya lo solicitado.

Criterios de evaluación de la semana

Esta actividad forma parte de una evaluación formativa y su objetivo es prepararte para realizar las evidencias, por lo que es importante desarrollarla, aunque no tenga valor en la evaluación final.

Actividad	Descripción	Duración
Bienvenida	El profesor se presenta ante el grupo y da una breve introducción a la sesión.	5 minutos
Actividad de bienestar	El profesor seguirá las instrucciones de la actividad correspondiente y accederá al siguiente enlace: https://youtu.be/oq-klVxvm5g	5 minutos
Agenda de clase	El profesor explicará a los alumnos los contenidos y actividades que se revisarán durante la clase.	5 minutos
Desarrollo del tema	Revisión del Tema 3. <ul style="list-style-type: none"> Propuesta de valor 	20 minutos
Actividad del tema	Realizar la parte 1 de la Evidencia 1.	10 minutos
Receso	Se brindará un espacio de receso para que el alumno lo utilice a su beneficio.	15 minutos

Evidencia 1

Parte 1

Selecciona una empresa sobre la cual se analizará su modelo de negocio para determinar sus necesidades de acuerdo con el segmento al que se enfoca, su propuesta de producto o servicio, su ventaja competitiva, su misión, visión, así como esquematizar su cadena de valor y realizar propuestas de mejora.

Objetivo

Identificar los requerimientos principales del análisis de negocio y las estrategias de operaciones para proponer soluciones que ayuden a la optimización de sus actividades.

Desarrollo de la evidencia

Debes incluir una descripción general que contenga lo siguiente:

- Datos generales.
- Productos y/o servicios ofertados.
- Impacto en el mercado (nacional o internacional).
- Clientes estratégicos.
- Administración de relaciones con proveedores y clientes.

Entregable

Documento que incluya lo solicitado.

Bloque 2

Actividad	Descripción	Duración
Actividad de reconexión	El profesor guiará una actividad, de preferencia física, para ayudar al alumno a reconectarse a la clase (ejemplo: sentadillas, estiramientos, etcétera).	5 minutos
Desarrollo del tema	Revisión del Tema 4. <ul style="list-style-type: none">• Modelo de negocio	15 minutos
Actividad del tema	Realizar la parte 2 y 3 de la Evidencia 1.	20 minutos
Cierre	El profesor deberá generar una actividad con el apoyo de herramientas tecnológicas diversas para una dinámica, quiz o foro plenario.	5 minutos
Receso	Se brindará un espacio de receso para que el alumno lo utilice a su beneficio.	15 minutos

Evidencia 1

Parte 2 y 3

Análisis estratégico

Debes incluir un análisis profundo de las operaciones respecto a lo siguiente:

- Necesidades que cubre la empresa.
- Estrategia y ventaja competitiva.
- Segmento de mercado al que se enfoca.
- Procesos primarios y de soporte.
- Misión y visión.
- Propuesta de valor de la empresa (diferenciación, innovación, entre otros).
- Menciona la importancia de clara la estrategia de la empresa.

Análisis de modelo de negocio

Debes incluir un análisis del modelo de negocio:

- Plasma la información de las operaciones actuales en el modelo de negocio Canvas de Alex Osterwalder y desarrolla cada una de sus secciones.

Análisis final y conclusiones

- Identifica y cita las áreas de oportunidad en el análisis de los conceptos analizados en el modelo de negocio Canvas.
- Responde la siguiente pregunta: ¿Qué utilidad tiene el análisis del modelo de negocio y por qué es importante para la compañía realizarlo?

GUÍA PARA EL PROFESOR

Derechos reservados © Universidad Tecmilenio

c. Elabora una conclusión estructurada, en la que se mencione la importancia del análisis estratégico en la oferta de valor de una empresa.

- Desarrollo organizacional o entorno de trabajo.

Entregable

Documento que incluya lo solicitado.

● ● ● ● ● **Criterios de evaluación de la semana** ● ● ●

	Criterios de evaluación	Ponderación	Puntos sobre evaluación final
1	Selecciona una empresa y describe su información general a detalle, impacto en el mercado, clientes estratégicos y administración de clientes y proveedores.	10%	4
2	Desarrolla un análisis estratégico completo acerca de los procesos de la empresa y su ventaja competitiva, productos que ofrece, misión y visión y factor de diferenciación.	30%	12
3	Desarrolla el modelo de negocio Canvas de forma coherente con todas sus secciones correspondientes.	40%	16
4	Desarrolla un marco teórico con al menos cinco fuentes bibliográficas confiables donde se describen las principales aportaciones, ventajas y desventajas de los modelos y corrientes de la administración estratégica que serán utilizados para sustentar el proyecto.	20%	8
	Totales:	100%	40 puntos

Actividad	Descripción	Duración
Bienvenida	El profesor se presenta ante el grupo y da una breve introducción a la sesión.	5 minutos
Actividad de bienestar	El profesor seguirá las instrucciones de la actividad correspondiente y accederá al siguiente enlace: https://youtu.be/lrsaUmq2l1w	5 minutos
Agenda de clase	El profesor explicará a los alumnos los contenidos y actividades que se revisarán durante la clase.	5 minutos
Desarrollo del tema	Revisión del Tema 5. • Cadena de valor	20 minutos
Actividad del tema	Realizar introducción de la actividad de la semana.	10 minutos
Receso	Se brindará un espacio de receso para que el alumno lo utilice a su beneficio.	15 minutos

Actividad 2

Parte 1

Elige al menos tres empresas de tu localidad (existente) e investigalas para identificar en cada una de ellas los conceptos que estudiaste.

1. ¿Cuál es su estrategia?
2. ¿Cuáles acciones de mejora continua ha realizado?
3. ¿Cuáles innovaciones ha realizado?
4. ¿Es competitiva internacionalmente?, ¿por qué?

Entregable

NA

Bloque 3

Actividad	Descripción	Duración
Actividad de reconexión	El profesor guiará una actividad que refuerce alguna fortaleza. Intervenciones positivas.	5 minutos
Desarrollo del tema	Revisión del Tema 6. <ul style="list-style-type: none">• Competitividad	15 minutos
Actividad del tema	Realizar la actividad de la semana.	20 minutos
Cierre	El profesor deberá generar una actividad con el apoyo de herramientas tecnológicas diversas para una dinámica, quiz o foro plenario.	5 minutos

Actividad 2

Parte 2

Elige al menos tres empresas de tu localidad (existente) e invéstalas para identificar en cada una de ellas los conceptos que estudiaste:

1. ¿Cuál es su estrategia?
2. ¿Cuáles acciones de mejora continua ha realizado?
3. ¿Cuáles innovaciones ha realizado?
4. ¿Es competitiva internacionalmente?, ¿por qué?

Elabora una tabla comparativa con la información investigada.

Con base en tu tabla, elabora un reporte con el análisis sobre las ventajas y áreas de oportunidad que cada empresa tiene.

Redacta una conclusión sobre la importancia de contar con una ventaja competitiva en la actualidad.

Entregable

Documento que incluya lo solicitado.

Criterios de evaluación de la semana

Esta actividad forma parte de una evaluación formativa y su objetivo es prepararte para realizar las evidencias, por lo que es importante desarrollarla, aunque no tenga valor en la evaluación final.

Actividad	Descripción	Duración
Bienvenida	El profesor se presenta ante el grupo y da una breve introducción a la sesión.	5 minutos
Actividad de bienestar	El profesor seguirá las instrucciones de la actividad correspondiente y accederá al siguiente enlace: https://youtu.be/zmGogSbH5FQ	5 minutos
Agenda de clase	El profesor explicará a los alumnos los contenidos y actividades que se revisarán durante la clase.	5 minutos
Desarrollo del tema	Revisión del Tema 7. <ul style="list-style-type: none"> Marco conceptual logística 	20 minutos
Actividad del tema	Realizar la parte 1 de la Evidencia 2.	10 minutos
Receso	Se brindará un espacio de receso para que el alumno lo utilice a su beneficio.	15 minutos

Evidencia 2

Parte 1

En esta evidencia deberás desarrollar el proyecto final del curso, de acuerdo con el planteamiento que realizaste en la Actividad 1.

De la empresa seleccionada, analizarás el modelo de negocio con la base del Canvas y reflexionarás sobre sus operaciones logísticas para determinar áreas de oportunidad, con el fin de realizar propuestas de mejora en su cadena de suministro.

Objetivo

Desarrollar los requerimientos principales del análisis de modelo de negocio y las estrategias de operaciones logísticas para proponer soluciones que ayuden a la optimización de sus actividades y recursos logísticos.

Desarrollo de la evidencia

1. Selección de la empresa y análisis de modelo de negocio.

Debes incluir una descripción general que contenga lo siguiente:

- a. Datos generales de la empresa.

- b. Plasma la información de las operaciones actuales en el modelo de negocio Canvas de Alex Osterwalder, identificando los siguientes criterios: ventaja competitiva, segmentos, procesos primarios y de soporte, misión y visión, propuesta de valor.

Entregable

Documento que incluya lo solicitado.

Actividad	Descripción	Duración
Actividad de reconexión	El profesor guiará una actividad, de preferencia física, para ayudar al alumno a reconectarse a la clase (ejemplo: sentadillas, estiramientos, etcétera).	5 minutos
Desarrollo del tema	Revisión del Tema 8. <ul style="list-style-type: none"> • Procesos logísticos 	15 minutos
Actividad del tema	Realizar la parte 2 y 3 de la Evidencia 2.	20 minutos
Cierre	El profesor deberá generar una actividad con el apoyo de herramientas tecnológicas diversas para una dinámica, quiz o foro plenario.	10 minutos
Receso	Se brindará un espacio de receso para que el alumno lo utilice a su beneficio.	10 minutos

Evidencia 2

Parte 2 y 3

Análisis logístico

Debes incluir un análisis logístico de las operaciones actuales que incluya lo siguiente:

- Análisis y características de la gestión de inventarios.
- Análisis de la gestión del transporte.
- Análisis de la distribución (medidas y diseño actual de la red).
- Análisis de los sistemas de información.
- Responder la siguiente pregunta: ¿Qué utilidad tiene el análisis logístico dentro de las operaciones?

Propuesta de negocio

Debes incluir al menos cuatro criterios para cada propuesta, en los que se incluya qué acciones se proponen y qué impacto tendrán en las operaciones de la empresa:

- Propuesta estratégica (ventaja competitiva, segmentos, procesos primarios y de soporte, misión y visión, propuesta de valor).
- Propuesta logística (inventarios, transporte, distribución e información).
- Propuesta en el modelo de negocio (propone mejoras en cada concepto analizado por medio de una comparación del modelo analizado en la Evidencia 1, y el nuevo modelo con la propuesta).
- Brindar conclusión acerca de las operaciones logísticas en el modelo de negocio.

Entregable

Documento que incluya lo solicitado.

● ● ● ● ● Criterios de evaluación de la semana ● ● ●

El resultado de todas las actividades y tareas realizadas durante la semana se deberá concentrar en **un solo documento**, el cual se entregará a través de la plataforma tecnológica para su revisión y evaluación por parte del docente, con base en la **rúbrica** (Ver Anexo 1).

Anexo 1. Rúbrica de evidencia 1

Criterio de evaluación	Altamente competente	Competente	En desarrollo de la competencia	Aún sin desarrollar la competencia	Total
1. Selección de la empresa.	10-8 puntos Selecciona una empresa y describe su información general a detalle, impacto en el mercado, clientes estratégicos y administración de clientes y proveedores.	7-5 puntos Selecciona una empresa y describe su información general a detalle, impacto en el mercado, clientes estratégicos y administración general.	4-3 puntos Selecciona una empresa y describe su información general a detalle, impacto en el mercado y clientes.	3-0 puntos Selecciona una empresa.	10 puntos
2. Análisis estratégico.	30-25 puntos Desarrolla un análisis estratégico completo acerca de los procesos de la empresa y su ventaja competitiva, productos que ofrece, misión y visión y factor de diferenciación.	24-20 puntos Desarrolla un análisis estratégico completo acerca de los procesos de la empresa y su ventaja competitiva, productos que ofrece, misión y visión.	19-15 puntos Desarrolla un análisis estratégico completo acerca de los procesos de la empresa y su ventaja competitiva.	14-0 puntos Desarrolla un análisis estratégico acerca de los procesos de la empresa.	30 puntos
3. Análisis de modelo de negocio.	40-35 puntos Desarrolla el modelo de negocio Canvas de forma coherente con todas sus secciones correspondientes.	34-30 puntos Desarrolla el modelo de negocio Canvas con todas sus secciones correspondientes.	29-25 puntos Desarrolla el modelo de negocio Canvas con algunas de sus secciones correspondientes.	24-0 puntos Desarrolla el modelo de negocio Canvas con pocas secciones correspondientes.	40 puntos
4. Análisis final y conclusiones.	20-16 puntos Identifica las oportunidades de mejora visibles en el modelo de negocio de operación actual y desarrolla una conclusión que denota la importancia del análisis estratégico.	15-11 puntos Identifica las oportunidades de mejora visibles en el modelo de negocio de operación actual y desarrolla una conclusión.	10-6 puntos Identifica las oportunidades de mejora en el modelo de negocio y desarrolla una conclusión.	5-0 puntos No identifica las oportunidades de mejora, ni desarrolla una conclusión.	20 puntos

Anexo 2. Rúbrica de evidencia 2

Criterio de evaluación	Altamente competente	Competente	En desarrollo de la competencia	Aún sin desarrollar la competencia	Total
1. Modelo de negocio.	25-20 puntos	19-15 puntos	14-10 puntos	9-0 puntos	25 puntos
	Realiza correctamente el análisis estratégico de la empresa, su ventaja competitiva y propuesta de valor, así como el modelo de negocio con todos sus conceptos.	Realiza el análisis estratégico detallado de la empresa, su ventaja competitiva y propuesta de valor, así como el modelo de negocio con algunos conceptos.	Realiza el análisis estratégico sin detallar de la empresa, su ventaja competitiva y propuesta de valor, así como el modelo de negocio solo con algunos conceptos.	No identifica correctamente la estrategia de la empresa, ni su modelo de negocio.	
2. Análisis logístico.	35-30 puntos	29-25 puntos	24-20 puntos	19-0 puntos	35 puntos
	Realiza un análisis logístico detallado de gestión de inventarios, transporte, distribución y de los sistemas de información.	Realiza un análisis logístico de gestión de inventarios, transporte, distribución y de los sistemas de información.	Realiza un análisis logístico de gestión de operaciones sin detallar a fondo.	No identifica correctamente la gestión de operaciones logísticas.	
3. Propuesta de negocio.	40-35 puntos	34-30 puntos	29-25 puntos	24-0 puntos	40 puntos
	Elabora una propuesta de negocio con al menos cuatro criterios por propuesta en los que incluye acciones e impacto en las operaciones de la empresa.	Elabora una propuesta de negocio con al menos tres criterios por propuesta en los que incluye acciones e impacto en las operaciones de la empresa.	Elabora una propuesta de negocio con al menos tres criterios por propuesta en los que incluye acciones a realizar.	Elabora una propuesta de negocio con criterios por propuesta.	