

1. Datos Generales de la asignatura

Nombre de la asignatura:	Plan de Negocios
Clave de la asignatura:	LAB-1029
SATCA¹:	1-4-5
Carrera:	Licenciatura en Administración

2. Presentación

Caracterización de la asignatura

Formulará el Plan de negocios que dará formalidad a una idea empresarial ante los organismos o instituciones que lo requieran para inicio de operaciones.

Asimismo le permitirá diseñar e innovar estrategias de mercadotecnia en la organización mediante las decisiones de la mezcla de mercadotecnia basadas en el análisis de información de los entornos interno y externo, que aseguren el éxito en la comercialización de los productos y/o servicios.

También dará continuidad a proyectos empresariales y favorecerá la creación de organizaciones que contribuyan a la transformación económica y social, identificando las oportunidades de negocios en un contexto global y el desarrollo de proyectos sustentables aplicando herramientas administrativas y métodos de investigación de vanguardia, con un enfoque estratégico, multicultural y humanista.

El contenido desarrollado en esta asignatura aportará al perfil del Licenciado en Administración las competencias para ser agente de cambio con la habilidad de potenciar el capital humano para la solución de los problemas y la toma de decisiones que las organizaciones afrontan, ***para poder cursar esta asignatura es requisito haber acreditado Formulación y Evaluación de proyectos.***

Intención didáctica

El contenido de la asignatura consta de tres temas, que comprenden desde las generalidades de los negocios, así como la elaboración del plan de negocio para gestionar y evaluar las fuentes de financiamiento.

En el primer tema se aborda los conceptos, definiciones y evolución de los negocios. Así mismo se analizan los factores de éxito y riesgo en los negocios.- También se estudian los factores dominantes del perfil del emprendedor y el empresario.

El segundotema aborda, la descripción del negocio y el desarrollo estudios que conforman el plan de negocios (mercado, técnico, administrativo y económico financiero).

¹ Sistema de Asignación y Transferencia de Créditos Académicos

El tercer tema contempla la identificación y elección de las fuentes de financiamiento y apoyos, también se familiariza con los diferentes modelos de incubación de empresa en México. Se fomenta el registro y protección de la propiedad industrial, presentando y validando el plan de negocios.

La asignatura ofrece al estudiante la oportunidad de crear, desarrollar y/o complementar un proyecto o negocio que pueda llevar a cabo de manera real y al mismo tiempo le permita visualizar proyectos viables como opción para acreditar su residencia profesional ó buscar la incubación de su empresa

3. Participantes en el diseño y seguimiento curricular del programa

Lugar y fecha de elaboración o revisión	Participantes	Evento
Instituto Tecnológico de Toluca del 18 al 22 de enero de 2010.	Representantes de los Institutos Tecnológicos de: Acapulco, Apizaco, Boca del Río, Campeche, Cd. Juárez, Cerro Azul, Chihuahua, Comitán, Durango, El Llano de Aguascalientes, Ensenada, Mérida, Minatitlán, La Laguna, La Paz, Nuevo Laredo, Los Mochis, Parral, San Luis Potosí, Tijuana, Valle de Morelia, Veracruz, Zacatecas, Zacatepec.	Reunión de Información y Validación del Diseño Curricular por Competencias Profesionales de las carreras de Administración y Contaduría del SNEST
Instituto Tecnológico de Veracruz del 16 al 20 de agosto de 2010.	Representantes de los Institutos Tecnológicos de: Acapulco, Agua Prieta, Aguascalientes, Bahía de Banderas, Boca del Río, Campeche, Cancún, Cd. Cuauhtémoc, Celaya, Cerro Azul, Chetumal, Chihuahua, Colima, Comitán, Costa Grande, Durango, El Llano,	Reunión Nacional de Consolidación del Programa en Competencias Profesionales de la carrera de Licenciatura en Administración.

	<p>Ensenada, Jiquilpan, La Laguna, La Paz, Lázaro Cárdenas, Los Mochis, Matamoros, Mérida, Minatitlán, Pachuca, Parral, Puebla, Reynosa, Saltillo, San Luis Potosí, Tepic, Tijuana, Tizimín, Tlaxiaco, Tuxtepec, Valle de Morelia, Veracruz, Villahermosa, Zacatecas, Zacatepec, Zitácuaro, Superior de Coacalco, Superior de Ixtapaluca, Superior de Jerez, Superior de Jilotepec, Superior de La Huerta, Superior de Los Ríos, Superior de Puerto Peñasco, Superior de Tequila, Superior de San Andrés Tuxtla y Superior de Zacatecas Occidente.</p>	
<p>Instituto Tecnológico de la Nuevo León del 10 al 13 de septiembre de 2012.</p>	<p>Representantes de los Institutos Tecnológicos de: Cd. Cuauhtémoc, Chetumal, Chihuahua II, Durango, La Laguna, Los Ríos, Minatitlán, Oaxaca, Tijuana, Valle de Morelia, Veracruz, Villahermosa y Zitácuaro.</p>	<p>Reunión Nacional de Seguimiento Curricular de los Programas en Competencias Profesionales de las Carreras de Ingeniería Gestión Empresarial, Ingeniería en Administración, Contador Público y Licenciatura en Administración.</p>
<p>Instituto Tecnológico de Toluca, del 10 al 13 de febrero de 2014.</p>	<p>Representantes de los Institutos Tecnológicos de: Agua Prieta, Bahía de Banderas, Cd. Cuauhtémoc, Cerro Azul, Chetumal,</p>	<p>Reunión de Seguimiento Curricular de los Programas Educativos de Ingenierías, Licenciaturas y Asignaturas Comunes del SNIT.</p>

	Chihuahua, Parral, San Luis Potosí, Valle de Morelia.	
--	---	--

4. Competencia(s) a desarrollar

Competencia(s) específica(s) de la asignatura
<ul style="list-style-type: none"> Elabora un Plan de Negocios que apoye el diseño e implementación de sistemas de organización que puedan generar cadenas productivas, determinando la factibilidad y viabilidad para obtener financiamiento.

5. Competencias previas

<ul style="list-style-type: none"> Desarrolla la capacidad de trabajar en equipo. Aplica aspectos básicos de mercadotecnia. Aplica los aspectos básicos contables, financieros y económicos. Aplica los aspectos legales que regulan a las empresas. Usa las Tecnologías de Información y Comunicación. Aplica el Proceso Administrativo. Aplica los conocimientos y experiencias derivados de simuladores

6. Temario

No.	Temas	Subtemas
1.	Generalidades de la empresa	1.1.- Identificar el concepto de negocio 1.2.- La evolución de los negocios en el país y en el mundo 1.3.- Los factores de éxito de una empresa competitiva 1.4 Los factores de riesgo y herramientas de prevención 1.5 Modelos actuales del Plan de Negocios 1.6 La utilidad del plan de negocios en instancias que lo requieren
		2.1.- Descripción de la empresa. 2.1.1.- Descripción general del negocio (producto y/o servicio) 2.1.2.- Misión 2.1.3.- Visión 2.1.4.- Objetivos Generales de la Empresa. 2.1.5.- Factores claves de éxito. 2.1.6.- Análisis Foda. 2.2.- Mercadotecnia e imagen. 2.2.1 Investigación de Mercados 2.2.1.1. Fuentes secundarias de información (industria, competencia, sector de

2.	Elaboración Y Desarrollo del plan de negocios	<p>mercado INEGI, Secretaria de Economía).</p> <p>2.2.1.2 Fuentes primarias de información (entrevistas con expertos, sesiones de grupo, graficas y análisis)</p> <p>2.2.2 Análisis de Mercado</p> <p>2.2.2.1 Mercado Potencial</p> <p>2.2.2.2 Mercado Meta</p> <p>2.2.3 Competencia</p> <p>2.2.3.1. Directa</p> <p>2.2.3.2 Indirecta</p> <p>2.2.4 Producto o Servicio</p> <p>2.2.4.1 Descripción de las características tangibles (color, empaque, tamaño , nombre y justificación)</p> <p>2.2.4.2 Características Intangibles (uso, necesidades que cubre, durabilidad, garantías, soporte técnico)</p> <p>2.2.4.3 Aspectos Innovadores del producto/servicio.</p> <p>2.2.3 Precio</p> <p>2.2.3.1. Políticas de Precio</p> <p>2.2.3.2 estrategias de Introducción al mercado.</p> <p>2.2.4 Publicidad y Promoción</p> <p>2.2.4.1 Plan de Promoción justificado (Medios, frecuencia, duración, costo)</p> <p>2.2.5 Comercialización (canales de distribución y punto de venta)</p> <p>2.2.6 Resumen de estrategias de mercadotecnia.</p> <p>2.2.7 Proyecciones de ventas por 3 años (mensual para el primer año y anual para los años 2 y 3).</p> <p>2.2.8 Imagen de la Empresa</p> <p>2.2.8.1. Definición del nombre (Justificar)</p> <p>2.2.8.2 Logotipo (Justificar)</p> <p>2.2.8.3 Slogan (Justificar)</p> <p>2.3.- Producción/operación de la empresa.</p> <p>2.3.1 Definición del producto/servicio.</p> <p>2.3.2 Localización de la Empresa</p> <p>2.3.3 Materia Prima y Proveedores (Requerimientos y cantidades de</p>
----	---	---

		<p>materia prima y nombre, precios y ubicación de los proveedores)</p> <p>2.3.4 Proceso de Fabricación y/o presentación del servicio (diagrama de flujo de proceso y descripción).</p> <p>2.3.5. Maquinaria y/o Herramientas de trabajo</p> <p>2.3.5.1. Nombre, costo y capacidad de producción.</p> <p>2.3.5.2 Establecimiento de requerimientos de personal</p> <p>2.3.6 Control de Calidad (del proceso, materia prima, maquinas, personas y al producto terminado, normas y políticas de calidad, procedimientos, etc).</p> <p>2.3.7 Infraestructura Tecnológica (Software, hardware, origen de la tecnología, licencias, patentes, etc.)</p> <p>2.3.8 Identificación de los costos de Producción/operación.</p> <p>2.3.9 Punto de Equilibrio</p> <p>2.4.- Administración de recursos humanos.</p> <p>2.4.1 Equipo de líderes del proyecto (curriculums).</p> <p>2.4.2 Definición de Funciones y Responsabilidades (descripción de puestos)</p> <p>2.4.3 Organigrama</p> <p>2.4.3.1. Tabla de personal (costos del personal a corto, mediano y largo plazo).</p> <p>2.5.- Contabilidad y finanzas.</p> <p>2.5.1 Balance Inicial (inversión Inicial y fuentes de financiamiento inicial)</p> <p>2.5.2 Estados Financieros</p> <p>2.5.2.1 Flujos de efectivo por tres años (año 1 mensualmente y año 2 y 3 anualmente)</p> <p>2.5.2.2 Estado de Resultados anual (año1 mensualmente y año 2 y 3 anualmente).</p> <p>2.5.2.3 Balance general anual (al final de cada año, por 3 años)</p> <p>2.5.2 indicadores Financieros</p> <p>2.5.2.1 Liquidez/prueba del Acido</p>
--	--	--

		<p>2.5.2.2 Periodo de recuperación de Inversión.</p> <p>2.5.2.3 Rentabilidad sobre la Inversión</p> <p>2.5.2.4 Rentabilidad sobre el capital contable.</p> <p>2.6.- Aspectos legales.</p> <p>2.6.1 Forma legal</p> <p>2.6.2 Participación de capital de los socios (% de derecho sobre utilidades)</p> <p>2.6.3 Tramites o permisos adicionales requeridos para iniciar actividades</p> <p>2.7 Tramites de protección ante el Instituto Mexicano de la Propiedad Industrial (IMPI)</p> <p>2.8.- Resumen Ejecutivo</p>
3.	Evaluación y Gestión del Plan de Negocios.	<p>3.1.- Fuentes de financiamiento y otros apoyos</p> <p>3.2.- Modelos de incubación de empresas en México.</p> <p>3.3 Presentación del documento</p> <p>3.4 Validación del Plan de Negocios</p>

7. Actividades de aprendizaje de los temas

1. Generalidades de la empresa	
Competencias	Actividades de aprendizaje
<p>Específica(s):</p> <p>Analiza las generalidades de la empresa, evaluando de acuerdo a su experiencia las innovaciones a desarrollar.</p> <p>Genera un equipo de trabajo de alto rendimiento, creando la estructura organizacional para el desarrollo del proyecto.</p> <p>Genéricas:</p> <p>Capacidad de abstracción, análisis y síntesis. Capacidad para organizar y planificar el tiempo. Capacidad de comunicación oral y escrita. Habilidades en el uso de las tecnologías de la información y de la comunicación. Capacidad de investigación. Capacidad de trabajo en equipo. Habilidades interpersonales y Compromiso ético.</p>	<p>Investigar la evolución de los negocios.</p> <p>Identificar oportunidades de negocios en la región, para determinar de manera pertinente la orientación del plan de negocio.</p> <p>Analizar el impacto de los factores de riesgo y éxito en los negocios.</p> <p>Investigar y diferenciar las características de los modelos actuales de incubación de empresas (tradicionales, tecnología intermedia y alta tecnología).</p> <p>Distinguir la utilidad de los planes de negocios actuales.</p> <p>Integrar el equipo de trabajos para el desarrollo del Plan de Negocios.</p> <p>Identificar fortalezas y debilidades del potencial del equipo de trabajo.</p>

	Asumir las responsabilidades del área elegida de acuerdo a la normatividad establecida para la misma.
2. Elaboración y desarrollo del plan de negocios	
Competencias	Actividades de aprendizaje
<p>Específica(s):</p> <p>Desarrolla los objetivos y estrategias para el logro de resultados. Integra y coordina los diferentes procesos que integran el plan de negocio Incorpora las fuentes de financiamiento y apoyo más convenientes por el tipo de proyecto.</p> <p>Genéricas:</p> <p>Capacidad de aprender y actualizarse permanentemente. Habilidades para buscar, procesar y analizar información procedente de fuentes diversas Capacidad crítica y autocrítica. Capacidad de aplicar los conocimientos en la práctica. Capacidad para actuar en nuevas situaciones. Capacidad para tomar decisiones</p>	<p>Gestionar los aspectos legales relacionados al Plan de Negocios Definir el proceso de operaciones, costeo del producto, proceso o servicio a desarrollar. Resolver problemas propios del área específica. Realizar los estudios necesarios para el desarrollo del proyecto: (mercado, técnico, financiero). Identificar los posibles programas y/o fuentes de financiamiento que apoyen la creación del negocio. Analizar los resultados de los estudios para la integración del Plan de Negocios. Administrar los avances del proyecto, resolviendo los problemas y tomando las decisiones necesarias para su implementación</p>
3. Evaluación y Gestión del Plan de Negocios.	
Competencias	Actividades de aprendizaje
<p>Específica(s):</p> <p>Demuestra la viabilidad del plan de negocios a través de la incubación preferentemente.</p> <p>Genéricas:</p> <p>Habilidad para trabajar en forma autónoma. Capacidad para formular y gestionar proyectos.</p>	<p>Tomar decisiones de financiamiento en un marco jurídico basadas en el análisis de la información obtenida. Evaluar el logro de los objetivos establecidos. Presentación del Plan de Negocios ante organismos de apoyo o entrar al proceso de selección de algún centro de incubación e innovación empresarial del SNEST o participar en el concurso nacional de innovación tecnológica del SNEST.</p>

8. Práctica(s)

Se conformarán según sea el caso de cada proyecto específico.

Siendo como ejemplo:

- Llenar los formatos de trámites legales de inicio de operación ante las instancias correspondientes de acuerdo al giro del negocio, para su constitución formal.
- Organizar un Foro con Inversionistas, Organismos de Financiamiento, Cámaras y Representantes de los diferentes Sectores, Maestros, Estudiantes y Público en General para la presentación y validación del Plan de Negocios.

9. Proyecto de asignatura

El objetivo del proyecto que planteé el docente que imparta esta asignatura, es demostrar el desarrollo y alcance de la(s) competencia(s) de la asignatura, considerando las siguientes fases:

- **Fundamentación:** marco referencial (teórico, conceptual, contextual, legal) en el cual se fundamenta el proyecto de acuerdo con un diagnóstico realizado, mismo que permite a los estudiantes lograr la comprensión de la realidad o situación objeto de estudio para definir un proceso de intervención o hacer el diseño de un modelo.
- **Planeación:** con base en el diagnóstico en esta fase se realiza el diseño del proyecto por parte de los estudiantes con asesoría del docente; implica planificar un proceso: de intervención empresarial, social o comunitario, el diseño de un modelo, entre otros, según el tipo de proyecto, las actividades a realizar los recursos requeridos y el cronograma de trabajo.
- **Ejecución:** consiste en el desarrollo de la planeación del proyecto realizada por parte de los estudiantes con asesoría del docente, es decir en la intervención (social, empresarial), o construcción del modelo propuesto según el tipo de proyecto, es la fase de mayor duración que implica el desempeño de las competencias genéricas y específicas a desarrollar.
- **Evaluación:** es la fase final que aplica un juicio de valor en el contexto laboral-profesión, social e investigativo, ésta se debe realizar a través del reconocimiento de logros y aspectos a mejorar se estará promoviendo el concepto de “evaluación para la mejora continua”, la metacognición, el desarrollo del pensamiento crítico y reflexivo en los estudiantes.

10. Evaluación por competencias

Para verificar el avance en las competencias específicas y genéricas del estudiante se puede solicitar:

INSTRUMENTOS:

- Mapa conceptual
- Mapa mental
- Cuadro comparativo
- Reporte de prácticas o avance del plan de negocios
- Casos prácticos
- Evaluación escrita
- Exposición final y entrega del plan de negocios

HERRAMIENTA:

- Rúbricas
- Lista de cotejo
- Lista de observación

Todas las evidencias deberán integrarse en un portafolio electrónico.

11. Fuentes de información

1. Alcaráz, Rafael. (2006). El emprendedor de éxito. 3ª. Edición. Editorial McGraw Hill Interamericana. Corea.
2. Alcaráz, Rafael.-(2008). El emprendedor de éxito, Mc.Graw Hill, México. Kantis,H. Empresarialidad en Economías Emergentes: Creación y desarrollo de nuevas empresas en América Latina y Este de Asia. <http://www.iadb.org/sds/sme>.
3. BID. Desarrollo de la Empresarialidad. <http://www.iadb.org/mif/subtopic.cfm?>
4. García/Garza/Sáenz/Sepúlveda. (2005). Formación de emprendedores. 4ª. Reimpresión. Editorial CECSA. México.
5. González, D. (2007), Plan de negocios para emprendedores al éxito,1ª.edicion,McGraw Hill, México.
6. Hisrich, M. Peters, M. et al. (2005). Entrepreneurship. Emprendedores, 6a.edicion, McGraw Hill,España.
7. Huerta, J., Rodríguez, G. (2006). Desarrollo de Habilidades Directivas, 1ª.edicion,Pearson Educación, México.
8. IMPI.- Instituto Mexicano de la propiedad industrial.- www.impi.gob.mx
9. Kantis,H. Empresarialidad en Economías Emergentes: Creación y desarrollo de nuevas empresas en América Latina y Este de Asia. <http://www.iadb.org/sds/sme>
10. Robbins,S. Coulter,M. (2005), Administracion.8ava.Ed. Pearson Educación, Mexico.

11. Salazar L., Jorge. (2006). Cómo iniciar una pequeña empresa. Su viabilidad de mercado. 3ª. Edición, 2003, 4ª. Reimpresión, Editorial CECOSA. México.
12. Secretaria de Economía.
13. www.contactopyme.gob.mx