1.- DATOS DE LA ASIGNATURA

Nombre de la asignatura	Plan de Negocios
Carrera	Licenciatura en Administración
Clave de la asignatura	LAB-1029
(Créditos) SATCA	1-4-5

2.- PRESENTACIÓN

Caracterización de la asignatura.

En correlación con innovación y emprendedurismo, ésta asignatura aporta al perfil del Licenciado en Administración, la habilidad de aplicar los conocimientos modernos de la gestión de negocios a las fases del proceso administrativo para la optimización de recursos y el manejo de los cambios organizacionales. 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. 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.

Esta asignatura se vincula con las áreas de administración, contabilidad, finanzas, producción, procesos directivos y las tics para contribuir a desarrollar la habilidad para la toma de decisiones en materia de inversión y financiamiento aplicado a la entidad económica.

Intención didáctica.

La asignatura fomenta en el estudiante la habilidad de retomar ó diseñar un

proyecto o negocio con altos índices de viabilidad que contribuya al desarrollo económico y social de su entorno global.

El contenido de la asignatura consta de tres unidades, 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 la primera unidad 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.

La segunda unidad aborda, en esta unidad se estudiara la descripción del negocio y el desarrollo de los estudios que conforman el plan de negocios (mercado, técnico, administrativo y económico financiero).

La tercera unidad 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 para acreditar su residencia profesional ó buscar la incubación de su empresa.

3.- COMPETENCIAS A DESARROLLAR

Competencias específicas: <ul style="list-style-type: none">• Elaborar un Plan de Negocios con los resultados de los estudios que lo conforman para determinar su factibilidad y viabilidad para obtener financiamiento.• Analizar la información para la toma de decisiones en los aspectos técnicos y administrativos, para la operación ó comercialización del negocio.• Crear organizaciones que contribuyan a la transformación económica y social, identificando las oportunidades de negocios en un contexto global coadyuvando con ello a la generación de empleos.• Diseñar e implementar sistemas de organización considerando	Competencias Genéricas: Competencias instrumentales: <ul style="list-style-type: none">• Capacidad para resolver problemas de manera efectiva• Habilidad para comunicarse eficientemente de manera oral y escrita.• Capacidad de análisis y síntesis.• Capacidad de organizar y planificar.• Habilidades básicas en el manejo de las tecnologías de la información y comunicación (tics).• Habilidad para buscar y analizar información proveniente de fuentes diversas.• Habilidad para la toma de decisiones. Competencias Interpersonales: <ul style="list-style-type: none">• Trabajo en equipo.
--	--

<p>alianzas estratégicas que generen cadenas productivas en beneficio de la sociedad.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Desarrollar las habilidades directivas y de vinculación basadas en la ética y la responsabilidad social que le permitan integrar y coordinar equipos interdisciplinarios para favorecer el crecimiento organizacional 	<ul style="list-style-type: none"> • Capacidad de trabajar en equipo interdisciplinario. • Compromiso ético. • Capacidad de comunicarse con profesionales de otras áreas. • Capacidad crítica y autocrítica. <p>Competencias Sistémicas</p> <ul style="list-style-type: none"> • Capacidad de aplicar los conocimientos en la práctica. • Capacidad de adaptarse a nuevas situaciones. • Liderazgo. • Búsqueda del logro. • Preocupación por la calidad. • Capacidad para diseñar y gestionar proyectos.
---	---

4.- HISTORIA DEL PROGRAMA

Lugar y fecha de elaboración o revisión	Participantes	Observaciones (cambios y justificación)
<p>Instituto Tecnológico de San Luis Potosí, del 7 al 11 de junio de 2010,</p>	<p>Representantes de los Tecnológicos de Acapulco, Agua Prieta, Altamira, Bahía de Banderas, Boca del Río, Campeche, Cancún, Cd. Altamirano, Cd. Juárez, Celaya, Cerro Azul, Chetumal, Chihuahua, Colima, Comitán, Costa Grande, Durango, El Llano, Ensenada, Jiquilpan, La Laguna, La Paz, Lázaro Cárdenas, Los Mochis, Matamoros, Mérida, Minatitlán, Parral, Puebla, Reynosa, Saltillo, San Luis Potosí, Tepic, Tijuana, Tizimín, Tlaxiaco, Tuxtepec, Valle de Morelia, Veracruz,</p>	<p>Reunión Nacional de Diseño e Innovación Curricular para la Formación y Desarrollo de Competencias Profesionales de la Carrera de Licenciatura en Administración del SNEST.</p>

	Villahermosa, Zacatecas, Zacatepec, Zitácuaro, Institutos Tecnológicos Superiores de Coacalco, Ixtapaluca, Jerez, Jilotepec, La Huerta, Puerto Peñasco.	
Institutos Tecnológicos de Agua Prieta, Cancún, Costa Grande y Mérida, del 14 de Junio al 13 de agosto de 2010.	Representantes de la Academia de Ciencias Económico Administrativas de los Tecnológicos.	Elaboración del programa de estudio propuesto en la Reunión Nacional de Diseño Curricular de la carrera de Licenciatura en Administración
Instituto Tecnológico de Veracruz, del 16 al 20 de Agosto de 2010	Representantes de los 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, 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, Institutos Tecnológicos Superiores de Coacalco, Ixtapaluca, Jerez, Jilotepec, La Huerta, Los Ríos, Puerto Peñasco, San Andrés Tuxtla, Tequila, Zacatecas Occidente.	Reunión Nacional de Consolidación de la Carrea de Licenciatura en Administración del SNEST.

5.- OBJETIVO(S) GENERAL(ES) DEL CURSO (competencias específicas a desarrollar en el curso)

- Elaborar un Plan de Negocios con los resultados de los estudios que lo conforman para determinar su factibilidad y viabilidad para obtener financiamiento.
- Analizar la información para la toma de decisiones en los aspectos técnicos y administrativos, para la operación ó comercialización del negocio.
- Crear organizaciones que contribuyan a la transformación económica y social, identificando las oportunidades de negocios en un contexto global coadyuvando con ello a la generación de empleos.
- Diseñar e implementar sistemas de organización considerando alianzas estratégicas que generen cadenas productivas en beneficio de la sociedad.
- Desarrollar las habilidades directivas y de vinculación basadas en la ética y la responsabilidad social que le permitan integrar y coordinar equipos interdisciplinarios para favorecer el crecimiento organización.

6.- COMPETENCIAS PREVIAS

- Aplicar diferentes estilos de liderazgo.
- Desarrollar la capacidad de trabajar en equipo.
- Aplicar aspectos básicos de mercadotecnia.
- Aplicar los aspectos básicos contables, financieros y económicos.
- Aplicar los aspectos legales que regulan a las empresas.
- Usar las Tecnologías de Información y Comunicación.
- Aplicar el Proceso Administrativo.
- Ejercer un compromiso ético.
- Aplicar el proceso creativo.
- Aplicar los conocimientos y experiencias derivados de simuladores.

7.- TEMARIO

Unidad	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

<p>2</p>	<p>Elaboración Y Desarrollo del plan de negocios.</p>	<p>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.</p> <p>2.2.- Mercadotecnia e imagen. 2.2.1 Investigación de Mercados 2.2.1.1. Fuentes secundarias de información (industria, competencia, sector de mercado INEGI, Secretaria de Economía). 2.2.1.2 Fuentes primarias de información (entrevistas con expertos, sesiones de grupo, graficas y análisis) 2.2.2 Análisis de Mercado 2.2.2.1 Mercado Potencial 2.2.2.2 Mercado Meta 2.2.3 Competencia 2.2.3.1. Directa 2.2.3.2 Indirecta 2.2.4 Producto o Servicio 2.2.4.1 Descripción de las características tangibles (color, empaque, tamaño , nombre y justificación) 2.2.4.2 Características Intangibles (uso, necesidades que cubre, durabilidad, garantías, soporte técnico) 2.2.4.3 Aspectos Innovadores del producto/servicio. 2.2.3 Precio 2.2.3.1. Políticas de Precio 2.2.3.2 estrategias de Introducción al mercado. 2.2.4 Publicidad y Promoción 2.2.4.1 Plan de Promoción justificado (Medios, frecuencia, duración, costo) 2.2.5 Comercialización (canales de distribución y punto de venta) 2.2.6 resumen de estrategias de mercadotecnia. 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 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</p>
--	--	--

3	Evaluación y Gestión del Plan de Negocios.	<p>anualmente) 2.5.2.2 Estado de Resultados anual (año1 mensualmente y año 2 y 3 anualmente). 2.5.2.3 Balance general anual (al final de cada año, por 3 años) 2.5.2 indicadores Financieros 2.5.2.1 Liquidez/prueba del Acido 2.5.2.2 Periodo de recuperación de Inversión. 2.5.2.3 Rentabilidad sobre la Inversión 2.5.2.4 Rentabilidad sobre el capital contable. 2.6.- Aspectos legales. 2.6.1 Forma legal 2.6.2 Participación de capital de los socios (% de derecho sobre utilidades) 2.6.3 Tramite o permisos adicionales requeridos para iniciar actividades 2.7.- Resumen Ejecutivo.</p> <p>3.1.- Fuentes de financiamiento y otros apoyos 3.2.- Modelos de incubación de empresas en México 3.3 Presentación del documento 3.4 Validación del Plan de Negocios</p>
---	--	---

8.- SUGERENCIAS DIDÁCTICAS

- Integrar equipos de trabajo para desarrollar las actividades en tiempo y espacio real debido a que éstas se realizarán en horas de clase y extraclase.
- Generar los lineamientos para la toma de decisiones de equipo con respecto a la elaboración del plan de negocios
- Relacionar los contenidos de esta asignatura con las demás del plan de estudios que le dan soporte.
- Fomentar la observación y análisis para la toma de decisiones.
- Facilitar la vinculación y gestión ante las instancias correspondientes.
- Facilitar el desarrollo de la normatividad administrativa a la que se apegarán y presentarán sus evidencias en las fechas que se indique.
- Desarrollar el plan de negocios bajo el modelo de incubación de empresas M.I.d.E.-SNEST PN-E-03 (modelo de incubación bajo el formato para la elaboración de plan de negocios).
- Supervisar que se lleve un registro y control de los aprendizajes generados en el ejercicio.

- Propiciar escenarios para la exposición del plan de negocios.
- Canalizar el plan de negocios a la incubadora de empresas y/o a los organismos municipales y estatales correspondientes.
- Propiciar el intercambio de experiencias entre los alumnos y empresas que han participado en un centro de incubación e innovación empresarial.

9.- SUGERENCIAS DE EVALUACIÓN

- La evaluación debe ser a través de Evidencias generadas en cada etapa del desarrollo del plan de negocios.
- Portafolio de evidencias para cada una de las áreas de responsabilidad de cada plan de negocios.
- Presentación del resumen ejecutivo y el plan de negocios debidamente estructurado.
- Someter el plan de negocios a evaluación externa por instituciones que propicien el desarrollo económico y empresarial de la región.

10.- UNIDADES DE APRENDIZAJE

Unidad 1: Generalidades de la Empresa

Competencia específica a desarrollar	Actividades de Aprendizaje
Investigar y analizar las generalidades de la empresa.	Investigar la evolución de los negocios. Investigar y analizar el impacto de los factores de riesgo y éxito en los negocios. Investigar y diferenciar las características de los modelos actuales de incubación de empresas.(tradicional, tecnología intermedia y alta tecnología). Investigar, analizar y conocer la utilidad de los planes de negocios actuales.

Unidad 2: Elaboración y Desarrollo del Plan de Negocios

Competencia específica a desarrollar	Actividades de Aprendizaje
Generar un equipo de trabajo de alto rendimiento. Crear la estructura organizacional del proyecto a desarrollar. Desarrollar la habilidad de definir objetivos y estrategias para el	Integrar el equipo de trabajos para el desarrollo del Plan de Negocios Identificar fortalezas y debilidades del potencial del equipo de trabajo Asumir las responsabilidades del área elegida de acuerdo a la normatividad establecida para la misma. Gestionar los aspectos legales relacionados al

<p>logro de resultados</p> <p>Integrar y coordinar equipos interdisciplinarios</p>	<p>Plan de Negocios</p> <p>Definir el proceso de operaciones, costeo del producto y/o servicio a desarrollar.</p> <p>Resolver problemas propios del área específica.</p> <p>Desarrollar las estrategias necesarias para llevar a cabo las actividades propias de cada área, generando las evidencias que se solicitan.</p> <p>Realizar los estudios necesarios para el desarrollo del proyecto: (mercado, técnico, financiero).</p> <p>Analizar los resultados de los estudios para la integración del Plan de Negocios.</p> <p>Administrar los avances del proyecto, resolviendo los problemas y tomando las decisiones necesarias.</p>
--	--

Unidad 3: Evaluación y Gestión del Plan de Negocios

Competencia específica a desarrollar	Actividades de Aprendizaje
<p>Identificar las fuentes de financiamiento y apoyo.</p> <p>Determinar la viabilidad de desarrollar el plan de negocios a través de la incubación.</p>	<p>Tomar decisiones de financiamiento en un marco jurídico basadas en el análisis de la información obtenida.</p> <p>Evaluar el logro de los objetivos establecidos.</p> <p>Presentación del Plan de Negocios.</p>

11.- FUENTES DE INFORMACIÓN

- Salazar Leyte, Jorge. Cómo iniciar una pequeña empresa. Su viabilidad de mercado. 3ª. Edición, 2003, 4ª. Reimpresión 2006. Editorial CECOSA. México
- García/Garza/Sáenz/Sepúlveda. Formación de emprendedores. 4ª. Reimpresión. Editorial CECOSA. México 2005
- Alcaráz, Rafael. El emprendedor de éxito. 3ª. Edición. Editorial McGraw Hill Interamericana. Corea 2006

- González, D. Plan de negocios para emprendedores al éxito, 1ª. edición, McGraw Hill, México, 2007.
- Hisrich, M. Peters, M. et al. Entrepreneurship. Emprendedores, 6ª. edición, McGraw Hill, España, 2005
- Huerta, J., Rodríguez, G. Desarrollo de Habilidades Directivas, 1ª. edición, Pearson Educación, México, 2006
- Robbins, S. Coulter, M. Administración. 8ava. Ed. Pearson Educación, Mexico, 2005
- Whetten, D. Cameron, K. Desarrollo de Habilidades Directivas, 6ª. Edición, Pearson Educación, Mexico, 2005
- Alcaráz, Rafael.-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>
- 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>
- Secretaria de Economía. www.contactopyme.gob.mx
- BID. Desarrollo de la Empresarialidad. <http://www.iadb.org/mif/subtopic.cfm?>
- IMPI.- Instituto Mexicano de la propiedad industrial.- www.impi.gob.mx

12.- PRÁCTICAS PROPUESTAS.

- 1.- Seleccionar y visitar las PyMES Centro de Desarrollo Empresarial de la localidad, para obtener una visión preliminar del mercado, que le permita definir con mejor claridad y certeza la idea del negocio.
- 2.- Identificar oportunidades de negocios en la región, para determinar de manera pertinente la orientación del plan de negocio.
- 3.- Llenar los formatos de trámites legales de inicio de operación ante las instancias correspondientes de acuerdo al giro del negocio, para su constitución formal..
- 4.- 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.
- 6.- Canalizar el Plan de Negocios a las posibles fuentes de financiamiento y/o incubación, para potenciar su implementación.