

## 1.- DATOS DE LA ASIGNATURA

<b>NOMBRE DE LA ASIGNATURA:</b>	Desarrollo de negocios
<b>CARRERA:</b>	
<b>CLAVE DE LA ASIGNATURA:</b>	
<b>SATCA:</b>	

## 2.- PRESENTACIÓN

### **CARACTERÍSTICAS DE LA ASIGNATURA :**

La asignatura de Desarrollo de Negocios tiene la finalidad de fomentar el desarrollo emprendedor y empresarial del futuro Ingeniero Industrial. Apoyándolo y guiándolo para que integre una opción de autoempleo y generación de riqueza en su entorno.

Esta materia aportara a la formación del futuro profesional en los conocimientos de incubación y generación de nuevos negocios que contribuyan con el desarrollo económico y empresarial y actuar con integridad ética y responsabilidad social.

Dentro de lo esperado en ésta asignatura es:

Desarrollar investigaciones de mercado que permita detectar necesidades del sector productivo y del consumidor en general a efecto de diseñar e instrumentar estrategias de comercialización adecuadas a cada caso.

Diseñar e implantar planes estratégicos en el área de comercialización que le permitan a la organización desarrollarse y brindar un mejor servicio a sus clientes.

Desarrollar y mejorar la presentación de los productos y/o servicios cuidando la integridad de los usuarios.

Detectar oportunidades de negocios nacionales e internacionales.

### **INTENCION DIDACTICA :**

- Analizar, valorar y aplicar los componentes del proceso de generación de negocios
- Asesorar en la adaptación de los productos a las necesidades de los clientes.
- Investigar las redes y medios de distribución.
- Identificar las oportunidades comerciales de la empresa y las necesidades de los consumidores.
- Participar en la operación de tecnología de productos y servicios.
- Utilizar el marco legal que rige a la actividad comercial.
- Desarrollar cadenas productivas.

Tendrá la capacidad para crear su propia empresa, con un alto sentido creativo y emprendedor para producir, comercializar un bien o servicio; así como para dedicarse a la consultoría independiente, dada su formación para trabajar bajo presión, con una actitud de responsabilidad y compromiso.

### 3.- COMPETENCIAS A DESARROLLAR

COMPETENCIAS ESPECIFICAS:	COMPETENCIAS GENERICAS:
	<ul style="list-style-type: none"><li>✓ <u>Competencias instrumentales</u></li> <li>✓ <u>Competencias interpersonales</u></li> <li>✓ <u>Competencias sistémicas</u></li></ul>

Comentario [A1]: Pendiente de realizar

### 5.- OBJETIVO GENERAL DEL CURSO

El estudiante fortalecerá su potencial emprendedor a través de la participación en concursos nacionales e internacionales con proyectos innovadores de negocios

### 6.- COMPETENCIAS PREVIAS

### 7.- TEMARIO

UNIDAD	TEMAS	SUBTEMAS
	Generalidades de la idea de negocio	<ul style="list-style-type: none"><li>1.1 Integración de equipos de trabajo.</li><li>1.2 Identificar el concepto de negocio</li><li>1.3 Constitución de una empresa.</li><li>1.4 Desarrollo de la idea de negocio</li><li>1.5 Selección del concurso en que se participará: revisión de convocatoria y requisitos</li><li>1.6 Definir las fuentes de capitalización de la empresa.</li><li>1.7 Análisis y elaboración del prototipo del producto.</li><li>1.8 Elaboración de un reglamento interno.</li></ul>

	<p>Operatividad empresarial del negocio (integración del plan de negocios)</p>	<p>2.1.- Descripción de la empresa.</p> <p>2.1.1.- Descripción general del negocio (producto y/o servicio)</p> <p>2.1.2.- Misión</p> <p>2.1.3.- Visión</p> <p>2.1.4.- Objetivos Generales de la Empresa.</p> <p>2.1.6.- Análisis Foda.</p> <p>2.2.- Mercadotecnia e imagen.</p> <p>2.2.1 Investigación de Mercados</p> <p>2.2.1.1. Fuentes secundarias de información ( industria, competencia, sector de 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</p>

**Comentario [A2]:** En esta unidad se sugiere retomar los proyectos desarrollados en las asignaturas previas como: Desarrollo sustentable, Mercadotecnia, Ingeniería económica y Formulación y evaluación de proyectos.

**Comentario [A3]:** Se sugiere como estrategia de aprendizaje la realización de plenarias , en esta segunda unidad, para presentación ante un foro especializado en el tema su proyecto, con la finalidad de fomentar las habilidad de comunicación y fortalecer el contenido del proyecto

		<p>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</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 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 Tramite o permisos adicionales requeridos para iniciar actividades</p> <p>2.7.- Resumen Ejecutivo.</p>
		<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 (En un concurso nacional o internacional / o en algunas de las etapas)</p>

**8.- SUGERENCIAS DIDÁCTICAS**

**9.- SUGERENCIAS DE EVALUACIÓN**

**10.- UNIDADES DE APRENDIZAJE**

**UNIDAD 1:**

COMPETENCIA ESPECIFICA A DESARROLLAR	ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE

**11.- FUENTES DE INFORMACION**

## 12.- PRACTICAS PROPUESTAS

