



# UNIVERSIDAD DE GUADALAJARA

CENTRO UNIVERSITARIO DE LOS LAGOS

DIVISIÓN DE ESTUDIOS DE LA CULTURA REGIONAL

DEPARTAMENTO DE CIENCIAS SOCIALES Y DEL DESARROLLO ECONÓMICO

ACADEMIA DE ECONOMÍA Y FINANZAS						
I	<b>NOMBRE DE LA MATERIA</b>	Plan de Negocios I				
	<b>TIPO DE ASIGNATURA</b>	Curso-Taller	<b>CLAVE</b>	IE004		
II	<b>CARRERA</b>	Ingeniería en Mecatrónica				
	<b>ÁREA DE FORMACIÓN</b>	Especializante selectiva				
III	<b>PRERREQUISITOS</b>					
IV	<b>CARGA GLOBAL TOTAL</b>	80 hrs.	<b>TEORÍA</b>	20 hrs	<b>PRÁCTICA</b>	60 hr
V	<b>VALOR EN CRÉDITOS</b>	7 créditos				
	<b>FECHA DE CREACIÓN</b>	1-07-2023	<b>PROFESORES PARTICIPANTES</b>	Mtro. Manuel Alejandro Tejeda Martín		
	<b>FECHA DE ULTIMA MODIFICACION</b>	1-07-2023	<b>PROFESORES PARTICIPANTES</b>	Mtro. Manuel Alejandro Tejeda Martín		
	<b>FECHA DE EVALUACIÓN</b>	7-07-2023				

## VI. FUNDAMENTACIÓN

La ingeniería en mecatrónica es una disciplina que combina los conocimientos de la ingeniería mecánica, electrónica y de control para el diseño y desarrollo de sistemas automatizados y mecatrónicos. En este contexto, es fundamental que los estudiantes adquieran habilidades y competencias relacionadas con la gestión empresarial y la creación de emprendimientos tecnológicos.

El objetivo de la materia es capacitar a los estudiantes para identificar oportunidades de negocio en el campo de la mecatrónica, evaluar su viabilidad técnica y económica, y desarrollar un plan estratégico y financiero para su puesta en marcha. Se busca fomentar el espíritu emprendedor, la innovación y la capacidad de gestión de proyectos en los estudiantes. Se busca promover la integración de los conocimientos técnicos y de ingeniería con habilidades empresariales, fomentar así el espíritu emprendedor y la capacidad de generación de valor en el ámbito de la mecatrónica.

Al formular un plan de negocios, los aprenderán a realizar un análisis exhaustivo de los estudiantes del mercado, identificarán la competencia, definirán una propuesta de valor única y diferenciadora, y establecerán estrategias para el crecimiento y la sostenibilidad del negocio. También se abordarán aspectos relacionados con la organización y operación del negocio, la gestión financiera y la presentación efectiva del plan a posibles inversores o socios.



## **OBJETIVOS PARTICULARES:**

- Comprender los fundamentos teóricos y prácticos de la formulación de un plan de negocios.
- Aplicar los conocimientos adquiridos para desarrollar un plan de negocios completo y viable.
- Analizar y evaluar las diferentes áreas que componen un plan de negocios, como el mercado, la estrategia, las finanzas y la viabilidad.
- Presentar y comunicar de manera efectiva el plan de negocios a diferentes audiencias.

## **VII. CONTENIDO TEMÁTICO**

### **Unidad 1: Introducción al Plan de Negocios**

- 1.1 Concepto y objetivos del plan de negocios.
- 1.2 Importancia y beneficios de la formulación de un plan de negocios.
- 1.3 Características de un plan de negocios exitoso.
- 1.4 Etapas del proceso de desarrollo de un plan de negocios.

### **Unidad 2: Análisis de la Idea de Negocio**

- 2.1 Identificación y selección de la idea de negocio.
- 2.2 Análisis de la industria y el mercado objetivo.
- 2.3 Estudio de la competencia.
- 2.4 Análisis FODA (Fortalezas, Oportunidades, Debilidades, Amenazas).

### **Unidad 3: Planificación Estratégica**



- 3.1 Definición de la misión y visión del negocio.
- 3.2 Establecimiento de los objetivos y metas del negocio.
- 3.3 Desarrollo de estrategias competitivas.
- 3.4 Análisis del entorno empresarial.

#### **Unidad 4: Aspectos Operativos y de Organización**

- 4.1 Estructura organizativa y funcional del negocio.
- 4.2 Procesos operativos y logísticos.
- 4.3 Recursos humanos y gestión del talento.
- 4.4 Desarrollo de alianzas estratégicas.

#### **Unidad 5: Análisis Financiero**

- 5.1 Estimación de costos y presupuesto.
- 5.2 Proyecciones financieras: ingresos, gastos, flujo de efectivo.
- 5.3 Evaluación de la rentabilidad y viabilidad financiera del proyecto.
- 5.4 Análisis de riesgos y contingencias.

#### **Unidad 6: Presentación del Plan de Negocios**

- 6.1 Estructura y elementos clave de la presentación del plan de negocios.
- 6.2 Elaboración de un resumen ejecutivo efectivo.
- 6.3 Preparación y diseño de materiales visuales.

### **Técnicas de comunicación y persuasión para la presentación.VIII. MODALIDAD DEL PROCESO DE ENSEÑANZA-APRENDIZAJE**

Presencial con posibilidad de adaptarse a clases virtuales a distancia.

#### **IX. BIBLIOGRAFÍA**

- Baca Urbina, G. (2018). Plan de negocios: formulación y evaluación. México: McGraw-Hill Education.
- Ávila Sánchez, V., & Porta, M. (2019). Cómo elaborar un plan de negocios exitoso: una guía práctica para emprendedores. México: Grupo Editorial Patria.
- Osterwalder, A. y Pigneur, Y. (2010). Generación de modelos de negocio: Un manual para visionarios, revolucionarios y retadores. España: Deusto
- Barrera-Corredor, MF (2019). Planificación y desarrollo de nuevos negocios. Colombia: Editorial Universidad del Rosario.



- Solano, AA y Henao, GA (2017). Plan de negocios para emprendedores. Colombia: Editorial Universidad EAFIT.
- Gómez, R. (2016). Manual para la elaboración de planes de negocio: Herramientas para el emprendedor. Argentina: Granica.
- Maquilón, JJ, & Ávila, R. (2016). Guía para la elaboración de un plan de negocio: Del emprendedor al empresario. México: Alfaomega

## **X. CONOCIMIENTOS, APTITUDES, ACTITUDES, VALORES, CAPACIDADES Y HABILIDADES QUE EL ALUMNO DEBE ADQUIRIR**

El alumno debe adquirir una serie de conocimientos, aptitudes, actitudes, valores, capacidades y habilidades que le permitirán desarrollar competencias fundamentales para el análisis, formulación y evaluación de proyectos empresariales. Adoptar actitudes proactivas y éticas, internalizar valores relacionados con la excelencia y la responsabilidad social, y adquirir las capacidades habilidades necesarias para formular y evaluar proyectos empresariales con éxito.

### Conocimientos:

Conocimientos teóricos sobre los fundamentos del emprendimiento y la creación de empresas.  
Conocimiento sobre la metodología de elaboración de un plan de negocios, incluyendo su estructura y componentes clave.

Conocimiento de técnicas de análisis de mercado y estudio de viabilidad económica y financiera.  
Conocimiento de estrategias de marketing y comercialización para la puesta en marcha de un nuevo negocio.

Conocimientos sobre aspectos legales y administrativos relacionados con la creación y gestión de empresas.

### Aptitudes:

Aptitud para identificar oportunidades de negocio y evaluar su viabilidad.

Aptitud para realizar investigaciones de mercado y análisis de la competencia.

Aptitud para diseñar estrategias de marketing y planes de acción para la promoción y comercialización de productos o servicios.

Aptitud para desarrollar presupuestos y proyecciones financieras.

Aptitud para la toma de decisiones basada en el análisis de información y evaluación de riesgos.

### Actitudes:

Actitud emprendedora, proactiva y orientada a la innovación.

Actitud de perseverancia y resiliencia frente a los desafíos del emprendimiento.

Actitud de trabajo en equipo y habilidades de comunicación efectiva.

Actitud de responsabilidad y ética profesional en el desarrollo de proyectos empresariales.



Actitud de adaptabilidad y disposición al aprendizaje continuo.

Valores:

Valoración de la creatividad, la iniciativa y el espíritu emprendedor.

Valoración de la honestidad, la transparencia y la responsabilidad social en la actividad empresarial.

Valoración de la calidad y la excelencia en la gestión empresarial.

Valoración del trabajo colaborativo y el respeto a la diversidad de ideas y opiniones.

Valoración de la sostenibilidad y el cuidado del medio ambiente en la actividad empresarial.

Capacidades y habilidades:

Capacidad para desarrollar un pensamiento estratégico y analítico.

Habilidad para la comunicación oral y escrita de ideas y proyectos empresariales.

Habilidad para trabajar en equipo y liderar proyectos empresariales.

Habilidad para la gestión del tiempo y la organización eficiente de recursos.

Habilidad para la resolución de problemas y la toma de decisiones basadas en el análisis de información.

## **XI. EL CAMPO DE APLICACIÓN PROFESIONAL DE LOS CONOCIMIENTOS QUE PROMUEVE EL DESARROLLO DE LA UNIDAD DE APRENDIZAJE**

El campo de aplicación profesional de los conocimientos promovidos en la unidad de aprendizaje "Plan de Negocios I" abarca diferentes áreas y sectores empresariales. Los conocimientos adquiridos en esta materia son fundamentales para el desarrollo y la gestión de proyectos empresariales en diversos contextos. Algunos ejemplos del campo de aplicación profesional son:

**Emprendimiento:** Los conocimientos sobre planificación y formulación de negocios permiten a los estudiantes convertirse en emprendedores y crear sus propias empresas. Pueden desarrollar proyectos innovadores y convertir sus ideas en negocios exitosos.

**Gestión de empresas existentes:** Los conocimientos en planificación y evaluación de negocios ayudan a los estudiantes a mejorar la gestión de empresas ya establecidas. Pueden identificar oportunidades de mejora, diseñar estrategias de crecimiento y optimizar la rentabilidad de la empresa.

**Consultoría y asesoría empresarial:** Los estudiantes que adquirieron conocimientos en plan de negocios pueden ofrecer servicios de consultoría y asesoría a empresas en diferentes industrias. Pueden ayudar a los empresarios a elaborar planes de negocio, analizar la viabilidad de proyectos y optimizar la gestión empresarial.



**Desarrollo de proyectos de inversión:** Los conocimientos en evaluación financiera y análisis de viabilidad permiten a los estudiantes participar en proyectos de inversión. Pueden analizar la rentabilidad de proyectos, evaluar riesgos y proponer estrategias de financiamiento.

**Áreas de desarrollo económico y empresarial:** Los conocimientos en planificación de negocios son aplicados en entidades gubernamentales y organizaciones dedicadas al fomento del desarrollo económico y empresarial. Los estudiantes pueden contribuir en la formulación de políticas y programas de apoyo a emprendedores y empresas.

**Áreas de investigación y desarrollo:** Los conocimientos adquiridos en el plan de negocios pueden ser aplicados en la investigación y desarrollo de nuevos modelos de negocio, estrategias de innovación y análisis de mercado. Los estudiantes pueden contribuir a la generación de conocimiento y avances en el campo del emprendimiento y la gestión empresarial.

## **XII. PERFIL DEL PROFESOR**

El perfil del profesor que imparte la materia "Plan de Negocios I" debe contar con una combinación de conocimientos teóricos y experiencia práctica en el campo empresarial. Algunas características y habilidades deseadas para este perfil incluyen:

**Formación académica sólida:** El profesor debe tener una formación académica relevante en áreas como administración de empresas, emprendimiento, gestión empresarial o campos relacionados. Idealmente, debería contar con un título de posgrado, como un doctorado o una maestría, en un área afín al tema.

**Experiencia empresarial:** Es deseable que el profesor tenga experiencia práctica en el ámbito empresarial, ya sea como emprendedor, empresario o consultor. Esta experiencia le permitirá relacionar los conceptos teóricos con situaciones y desafíos reales que se presentan en el mundo empresarial.

**Conocimiento del tema:** El profesor debe tener un conocimiento profundo del tema de planificación y evaluación de negocios, así como de las herramientas y metodologías utilizadas en este campo. Debe estar al tanto de las últimas tendencias y mejores prácticas en la elaboración de planes de negocio.

**Habilidades pedagógicas:** El profesor debe tener habilidades de enseñanza sólidas y ser capaz de transmitir de manera efectiva los conceptos y habilidades necesarias para formular y evaluar proyectos empresariales. Debe ser capaz de adaptarse a las necesidades y estilos de aprendizaje de los estudiantes, fomentando la participación y el debate.



### **XIII. EVALUACIÓN**

#### **Aspectos a evaluar**

- Asistencia
- Reportes de lecturas
- Participaciones y exposiciones
- Exámenes tres estudios de caso
- Plan de negocios

#### **MEDIOS DE EVALUACIÓN.**

**Asistencia:** La asistencia a las clases es un factor importante para el seguimiento y aprovechamiento del curso.

**Reportes de lecturas:** Los estudiantes serán evaluados a través de la entrega de reportes de lecturas relacionadas con los temas abordados en la materia. Estos informes pueden incluir un resumen de la lectura, un análisis crítico y la aplicación de los conceptos en casos prácticos.

**Participaciones y exposiciones:** Se evaluarán las participaciones activas de los estudiantes en las discusiones en clase, así como su capacidad para presentar y argumentar sus ideas de manera clara y fundamentada. Esto puede realizarse a través de la observación directa del profesor y la evaluación de la calidad de las intervenciones de los estudiantes.

**Exámenes:** Se pueden realizar tres exámenes a lo largo del curso donde se aborden preguntas de desarrollo y resolución de problemas relacionados con los casos de estudio.

**Plan de negocios:** Como parte integral del curso, se puede solicitar a los estudiantes que desarrollen un plan de negocios relacionado con la formulación y evaluación de proyectos en el ámbito de la Ingeniería en Bioquímica. Este plan de negocios deberá incluir elementos como la descripción del proyecto, el análisis de mercado, el estudio de viabilidad técnica y económica, y las estrategias de implementación. El plan de negocios será evaluado en función de su estructura, coherencia, viabilidad y solidez de los argumentos presentados.

#### **MOMENTOS DE EVALUACIÓN.**

Evaluación continua y evaluación de productos.

#### **PORCENTAJE DE CADA UNO DE LOS CRITERIOS**

<b>Aspecto</b>	<b>Porcentaje</b>
----------------	-------------------



# UNIVERSIDAD DE GUADALAJARA

CENTRO UNIVERSITARIO DE LOS LAGOS  
DIVISIÓN DE ESTUDIOS DE LA CULTURA REGIONAL  
DEPARTAMENTO DE CIENCIAS SOCIALES Y DEL DESARROLLO ECONÓMICO

Asistencia	10%
Reportes de lecturas	15%
Participaciones y exposiciones	20%
Exámenes tres estudios de caso	15%
Plan de negocios	40%
<b>Total</b>	<b>100%</b>

#### XIV. TIPO DE PRÁCTICAS

N/A

#### XV. MAESTROS QUE IMPARTEN LA MATERIA

Mtro. Manuel Alejandro Tejeda Martín

#### XVI. PROFESORES PARTICIPANTES

Mtro. Manuel Alejandro Tejeda Martín

---

PROFESOR  
Mtro. Manuel Alejandro Tejeda Martín

---

JEFE DEL DEPARTAMENTO  
Dr. Ray Freddy Lara Pacheco

---

PRESIDENTE DE ACADEMIA  
Mtro. Armando Muñoz Candela