

**UNIVERSIDAD DE GUADALAJARA**  
**CENTRO UNIVERSITARIO DE LOS VALLES**



**PROGRAMA DE ESTUDIO**

**IMPLEMENTACIÓN Y DESARROLLO DE NEGOCIOS**

## I.- DATOS GENERALES DEL PROGRAMA DE ESTUDIOS

<b>1. – Nombre de la Asignatura:</b>		IMPLEMENTACIÓN Y DESARROLLO DE NEGOCIOS	
<b>2. – Clave de la asignatura:</b>		IA207	
<b>3. – División:</b>		Estudios Económicos y Sociales	
<b>4. – Departamento:</b>		Ciencias Económicas Administrativas	
<b>5. – Academia:</b>		Desarrollo de Negocios	
<b>6. – Programa Educativo al que está adscrita:</b>		Administración	
<b>7. – Créditos:</b>		8	
<b>8. – Carga Horaria total:</b>		80	
<b>9. – Carga Horaria teórica:</b>	40	<b>10. – Carga Horaria Práctica:</b>	40
<b>11. – Hora / Semana:</b>		2	
<b>12. – Tipo de curso:</b>	CURSO-TALLER	<b>13. – Prerrequisitos:</b> NINGUNO	
<b>14. – Área de formación:</b>		ESPECIALIZANTE SELECTIVA	
<b>15. – Fecha de Elaboración:</b>		2016	
<b>16. – Participantes:</b>		Santamaría Velasco Carlos Alberto	
<b>17. – Fecha de la última revisión y/o modificación:</b>		11 de Enero de 2017	
<b>18. – Participantes:</b>		González Ramírez María Bibiana Santamaría Velasco Carlos Alberto	

## II.- PRESENTACION

Naturaleza del curso y su vinculación con la profesión:

Esta materia pretende incorporar en los alumnos la oportunidad de incursionar en el mundo del emprendimiento mediante la implementación de su plan de negocios desarrollado previamente.

El objetivo de esta materia es fortalecer al emprendedor y el proyecto de emprendimiento bajo técnicas de validación integral, para vincular con mayor éxito a los estudiantes con el Centro Regional para la Calidad Empresarial (CReCE) y el aprovechamiento de los servicios de incubación de empresas y capacitación empresarial.

En la formulación de esta materia se pensó en la vital necesidad de fomentar en el estudiante la visión emprendedora y habilidades empresariales, que lo induzca a implementar y desarrollar su empresa enfocadas a las megatendencias y en un mercado viable.

## III.- OBJETIVOS (Generales y específicos)

### **OBJETIVO GENERAL.**

Que el estudiante adquiera habilidades emprendedoras, mediante la construcción y validación de proyectos empresariales al integrar el aspecto comercial, digital, técnico y financiero.

### **OBJETIVOS ESPECÍFICOS.**

1. Provocar en el alumno la inquietud de emprender como forma de vida, de manera tal que antes de salir de su carrera tenga dentro de sus posibilidades la planeación individual y grupal de emprendimiento, como preludio a su futuro profesional.
2. Reformular y evaluar el plan de negocios desarrollado previamente.
3. Presentar al alumno opciones de construcción de prototipos y validación de su proyecto empresarial, con información desarrollada de semestres anteriores, y lograr que su producto o servicio sea capaz de satisfacer necesidades de un mercado en constante cambio mediante la comprensión de tendencias.
4. Asesorar al alumno en la investigación y el conocimiento de los requerimientos legales y de información que toda organización debe tener.
5. Contar con mayores herramientas para incubar sus ideas de negocios en el Centro Regional para la Calidad Empresarial.

#### IV.- INDICE DE UNIDADES

Unidades Programáticas	Carga Horaria
<b>UNIDAD I.</b> Autonomía personal, liderazgo e innovación	20
<b>UNIDAD II.</b> PROTOTIPO: ¿Cómo construir mi propuesta?	15
<b>UNIDAD III.</b> Opciones de financiamiento para acelerar mi propuesta	15
<b>UNIDAD IV.</b> MERCADO: ¿Cómo convencer con valor?	15
<b>UNIDAD V.</b> Vinculación y Presentación ejecutiva del Proyecto	10
<b>UNIDAD VI.</b> Ciclo de vida del negocio	5

#### V.- DESARROLLO DE LAS UNIDADES PROGRAMATICAS

##### **UNIDAD I.** Autonomía personal, liderazgo, emprendimiento e innovación

**Objetivo:** Conocer los principales conceptos para generar cultura de emprendedores para la creación de una empresa.

- 1.1. ¿Qué quiero?
- 1.2. ¡Sé inteligente!
- 1.3. Planifica
- 1.4. Misión y visión
- 1.5. DAFO

##### **UNIDAD II.** PROTOTIPO: ¿Cómo construir mi propuesta?

**Objetivo:** Entender el concepto de prototipo como herramienta clave de integración, validación y mejora de la solución propuesta.

- 2.1 Formas de organización legal de la empresa
- 2.2 Prototipar para aprender
- 2.3 Mejorar la propuesta global

##### **UNIDAD III.** Opciones de financiamiento para acelerar mi propuesta de emprendimiento.

**Objetivo:** Estudiar y determinar la opción de financiamiento mas viable y efectiva que genere el mayor beneficio económico de mi propuesta de emprendimiento.

- 3.1 Apoyos gubernamentales, ventajas y beneficios.

- 3.2 Opciones de financiamiento a crédito. Ventajas y beneficios.
- 3.3 Otras opciones de financiamiento. Ventajas y beneficios.

**UNIDAD IV. MERCADO: ¿Cómo convencer con valor?**

**Objetivo:** Desarrollar los principales elementos del mercado, apoyándose en la mercadotecnia e investigación de mercados, que requiere un plan de negocios. Generar un discurso mediante la metodología del elevator pitch.

- 4.1 Creación de valor
- 4.2 Discurso del emprendedor
- 4.3 Elevator pitch

**UNIDAD V. Vinculación y Presentación ejecutiva del Proyecto**

**Objetivo:** Presentar el proyecto de emprendimiento ante agentes del ecosistema emprendedor (convocatoria)

- 5.1 Resumen ejecutivo
- 5.2 Prototipo del proyecto
- 5.3 Financiamiento inicial para emprendedores
- 5.4 Tipologías de financiamiento para el emprendimiento y la innovación

**UNIDAD VI. Ciclo de vida del negocio**

**Objetivo:** Reconocer las fases de ciclo de vida de un negocio. Identificar las oportunidades y retos de cada fase. Establecer objetivos y políticas para alcanzar las metas.

- 6.1 Examinar el plan de negocios
- 6.2 Ciclo de vida de un negocio
- 6.3 La importancia de la administración
- 6.4 ¿Cuál es el paso siguiente?

**VI. – EVIDENCIAS PARA LA EVALUACION DE APRENDIZAJES POR UNIDAD:**

Ejemplos: (Exámenes, ensayos, monografías, trabajo de equipos, entre otros.)

- Trabajo de Equipo
- Trabajo de Campo
- Ensayos
- Entregas y participaciones
- Exposiciones y mesas de discusión (opcional)
- Organización de Eventos o Invitados para pláticas (opcional)

**VII.- ACTIVIDADES AULICAS Y EXTRAULICAS PROPUESTAS POR UNIDAD:**

Temática	Estrategia/ técnica / actividad	Producto esperado	Carga Horaria
<b>UNIDAD I. Autonomía personal, liderazgo e innovación</b>	<p>Investigar y leer la historia de grandes emprendedores.</p> <p>Analizar situación de las MIPYMES en México.</p> <p>Investigar ventajas de tener un negocio propio.</p>	El alumno será capaz de conocer y comprender el conjunto de capacidades y actitudes que forman el carácter emprendedor.	20

<b>UNIDAD II.</b> PROTOTIPO: ¿Cómo construir mi propuesta?	Conocer el concepto de prototipo, sus diferentes tipos del mismo, cómo se utilizan y cuál es su importancia en el diseño, desarrollo y mejora de los productos y servicios.	El alumno generará su primera versión del prototipo.	15
<b>UNIDAD III.</b> Opciones de financiamiento para acelerar mi propuesta de emprendimiento.	Estudiar y determinar la opción de financiamiento más viable y efectiva que genere el mayor beneficio económico de mi propuesta de emprendimiento.	El alumno generará su propuesta de financiamiento	15
<b>UNIDAD VI.</b> MERCADO: ¿Cómo convencer con valor?	Conocer los aspectos claves para realizar una buena presentación. Observar ejemplos y generar su propia presentación.	El alumno generará su propuesta de marketing sobre su proyecto.	15
<b>UNIDAD V.</b> Vinculación Presentación del Proyecto.	Formular un plan de negocios viable para satisfacer necesidades en el mercado.	Elevator pitch Presentación final	10
<b>UNIDAD VI.</b> Ciclo de vida del negocio	Conocer el concepto de prototipo, sus diferentes tipos del mismo, cómo se utilizan y cuál es su importancia en el diseño, desarrollo y mejora de los productos y servicios.	El alumno conocerá todas las fases del ciclo de vida del negocio, así mismo, será capaz de evaluar su proyecto de negocio.	5

#### VIII.- BIBLIOGRAFÍA BÁSICA Y COMPLEMENTARIA POR UNIDAD

Nombre del autor	Título de la obra	Editorial	Año y Edición
Julia Esther Hilarión Madariaga	Emprendimiento e innovación: diseña y planea tu negocio	Cengage Learning	2014
Ignasi Brunet Icart y Carlos Alberto Santamaría Velasco	La iniciativa emprendedora y la innovación	Fundación Educación Superior Empresa	2013
Rafael Alcaraz Rodríguez	El emprendedor de éxito	Mc Graw Hill	2011
Harvard Business Review	La iniciativa emprendedora	Editorial Deusto	2004
Luigi Valdés	Administración de pequeñas empresas	Grupo Editorial Norma	2002
Gregor K. Erickson	Emprendedores en la red	Ernest & Young	2001
Carlos M Jiménez	Programa de apoyo a la micro empresas en América Latina	Editorial Macchi	2001
Justin G. Congenecker, Carlos W. Moore	Administración de pequeñas empresas; un enfoque emprendedor	Learning	2001

## IX.- DIRECCIONES WEB RELACIONADAS CON EL CURSO

<http://wdg.biblio.udg.mx>

<http://www.inadem.gob.mx>

<https://www.educaixa.com/es/>

### **Business Angel, Co-investment Funds and Policy Portfolios**

<http://www.eban.org/wp-content/uploads/2013/12/Business-angel-policies-in-Europereport.pdf>

### **Guía completa de plataformas Crowdfunding en Latinoamérica**

<http://www.crowdacy.com/crowdfunding-latinoamerica/>

## X.- EVALUACIÓN

### A) DEL PROGRAMA DE ESTUDIOS

Caso integrador, actividades de aprendizaje, participación

### B) DE LA LABOR DEL PROFESOR

Asesora y facilita el aprendizaje

### C) DE LA METODOLOGÍA DE ENSEÑANZA-APRENDIZAJE (INSTRUMENTACIÓN DIDÁCTICA)

Búsqueda de información. Lecturas, análisis e interpretación. Clasificación de datos. Visualización de escenarios futuros. Lluvia de ideas. Dinámicas grupales. Organización de grupos colaborativos. Asesorías. Manejo del entorno de la organización. Conferencia de expertos en el área de emprendimiento y negocios.

### D) DEL TRABAJO REALIZADO POR EL ESTUDIANTE

A) Evidencias de aprendizaje Prototipo de idea de negocio Presentación de plan de Mercadotecnia Presentación de Plan Técnico Presentación de Plan Financiero Participación en Exposición Final Presentación de trabajo de Proyecto General de Negocio

B) Criterios de desempeño Entrega en tiempo y forma de acuerdo al reglamento establecido. Completo, puntual, gráficos, imágenes, estudio de campo e información estadística que sustente la idea.

C) Campo de aplicación Creación de nuevas empresas en la sociedad.

**NOTA IMPORTANTE:** Se sugiere que el profesor elabore un instrumento para que el estudiante se autoevalúe con las mismas categorías.

## X.- ACREDITACION DEL CURSO

### *Requisitos*

**Administrativo:** Contar con un número de asistencias mínimas para acreditar en periodo ordinario o en extraordinario (Reglamento General de Promoción Y Evaluación de Alumnos de la Universidad de Guadalajara)

**Académicos:** Evidencias de aprendizaje

## XI. CALIFICACION DEL CURSO

<i>Evidencias de Aprendizaje</i>	<i>%</i>
<b>Conocimientos:</b> (Ensayos, casos, resolución de problemas, exámenes, etc.)	50
<b>Habilidades y Destrezas:</b> (actividades prácticas para el desarrollo de habilidades del pensamiento, de las capacidades motrices, etc.) PROYECTO FINAL (CRECE)	40
<b>Actitud:</b> (interés, participación, trabajo en equipo, asesorías, taller)	10
<b>Valores:</b> (puntualidad, responsabilidad, trato, tolerancia, etc.)	

## XII.- CALIFICACION EN PERIODO EXTRAORDINARIO

Características del examen que se aplicará en periodo extraordinario, en correspondencia con lo señalado en el Reglamento General de Evaluación y Promoción de Alumnos de la Universidad de Guadalajara. (Capítulo V).