



ACADEMIA DE ECONOMÍA Y FINANZAS						
I	NOMBRE DE LA MATERIA		Plan de Negocios II			
	TIPO DE ASIGNATURA		Curso-Taller	CLAVE	IE141	
II	CARRERA					
	ÁREA DE FORMACIÓN					
III	PRERREQUISITOS		Plan de negocios I			
IV	CARGA GLOBAL TOTAL		80 hrs.	TEORÍA	20 hrs	PRÁCTICA 60 hr
V	VALOR EN CRÉDITOS		7 créditos			
	FECHA DE CREACIÓN		PROFESORES PARTICIPANTES	Mtro. Manuel Alejandro Tejeda Martín Lic. Ruth María Saavedra Ibarra		
	FECHA DE ULTIMA MODIFICACION		PROFESORES PARTICIPANTES			
	FECHA DE EVALUACIÓN					

VI. FUNDAMENTACIÓN

En el ámbito empresarial, de emprendimiento y de dinamismo comercial, 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 profundizar en la capacitación de 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, promoviendo la integración de los conocimientos técnicos y de ingeniería con habilidades empresariales, fomentando así el espíritu emprendedor y la capacidad de generación de valor en el ámbito de la mecatrónica.

OBJETIVOS PARTICULARES:

- Identificar oportunidades de negocio, analizar el entorno competitivo y formular estrategias competitivas avanzadas.
- Se busca que adquieran la capacidad de evaluar y seleccionar las mejores alternativas para el crecimiento y éxito de un negocio en el campo de la mecatrónica.
- Aplicar los conocimientos adquiridos para desarrollar un plan de negocios completo y viable.
- Realizar modelos financieros, proyecciones a largo plazo y análisis de inversiones.
- Se busca que los estudiantes adquieran conocimientos avanzados en técnicas de marketing digital, ventas y negociación.



VII. CONTENIDO TEMÁTICO

Unidad 1: Estrategia de Negocio Avanzada

- 1.1 Formulación de estrategias competitivas avanzadas.
- 1.2 Innovación y desarrollo de nuevos productos y servicios.
- 1.3 Estrategias de crecimiento y expansión.

Unidad 2: Planificación Financiera Avanzada

- 2.1 Modelos financieros y proyecciones a largo plazo.
- 2.2 Estrategias de financiamiento y capitalización.
- 2.3 Análisis de inversiones y evaluación de proyectos.

Unidad 3: Marketing y Ventas

- 3.1 Estrategias de marketing digital y redes sociales.
- 3.2 Técnicas avanzadas de ventas y negociación.
- 3.3 Desarrollo de relaciones con clientes y fidelización.

Unidad 4: Gestión de Operaciones y Logística

- 4.1 Optimización de procesos operativos y logísticos.
- 4.2 Gestión de la cadena de suministro.
- 4.3 Implementación de sistemas de calidad y mejora continua.

Unidad 5: Presentación y Defensa del Plan de Negocios

- 5.1 Preparación de presentaciones ejecutivas.
- 5.2 Técnicas de comunicación y persuasión.
- 5.3 Simulaciones de presentaciones ante inversores.

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

- Mullins, J., & Komisar, R. (2009). Getting to Plan B: Breaking Through to a Better Business Model. Harvard Business Review Press.
- Ries, E. (2011). The Lean Startup: How Today's Entrepreneurs Use Continuous Innovation to Create Radically Successful Businesses. Crown Business.
- 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

En el curso "Plan de Negocios II", los estudiantes deberán desarrollar una combinación integral de conocimientos, habilidades, actitudes y valores que les capacitarán para enfrentar con éxito los retos del emprendimiento y la gestión empresarial. Estos elementos formarán la base para la creación, evaluación y gestión efectiva de proyectos empresariales, fomentando una mentalidad innovadora y ética en el ámbito profesional.

Conocimientos:

- Dominio de los principios fundamentales del emprendimiento y la creación de empresas.
- Comprensión profunda de la metodología para la elaboración de un plan de negocios, abarcando su estructura y componentes esenciales.
- Conocimiento avanzado en técnicas de análisis de mercado y estudios de viabilidad económica y financiera.
- Competencia en estrategias de marketing y comercialización aplicables a nuevos negocios.
- Conocimiento de aspectos legales y administrativos relevantes para la creación y gestión de empresas.
-

Aptitudes:

- Capacidad para identificar y evaluar oportunidades de negocio de manera crítica.
- Aptitud para realizar investigaciones de mercado y análisis competitivo con rigor.
- Habilidad para diseñar y ejecutar estrategias de marketing y planes de acción efectivos.
- Competencia en la elaboración de presupuestos y proyecciones financieras precisas.
- Capacidad para la toma de decisiones informadas, basadas en el análisis de datos y evaluación de riesgos.
-

Actitudes:

- Espíritu emprendedor, proactivo y orientado hacia la innovación constante.
- Perseverancia y resiliencia frente a los desafíos inherentes al emprendimiento.
- Habilidad para trabajar en equipo y comunicar ideas de manera efectiva.



- Compromiso con la responsabilidad y la ética profesional en todos los aspectos del negocio.
- Flexibilidad y disposición para el aprendizaje continuo y la adaptación a cambios.
-

Valores:

- Aprecio por la creatividad, la iniciativa y el espíritu emprendedor.
- Compromiso con la honestidad, la transparencia y la responsabilidad social empresarial.
- Enfoque en la calidad y la excelencia en la gestión de proyectos.
- Respeto por el trabajo colaborativo y la diversidad de ideas y opiniones.
- Valoración de la sostenibilidad y la responsabilidad ambiental en las actividades empresariales.
-

Capacidades y Habilidades:

- Capacidad para desarrollar un pensamiento estratégico y analítico en la gestión empresarial.
- Habilidad para comunicar eficazmente ideas y proyectos tanto de forma oral como escrita.
- Competencia para liderar y trabajar en equipo en proyectos empresariales.
- Gestión eficiente del tiempo y organización de recursos.
- Habilidad para resolver problemas y tomar decisiones basadas en el análisis de información detallada.

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

La unidad de aprendizaje "Plan de Negocios II" proporciona conocimientos que pueden ser aplicados en diversos sectores y ámbitos empresariales. Estos conocimientos son esenciales para el desarrollo y la gestión de proyectos empresariales en múltiples contextos. A continuación, se presentan algunos ejemplos de su campo de aplicación profesional:

Emprendimiento:

Los conocimientos adquiridos sobre planificación y formulación de negocios capacitan a los estudiantes para convertirse en emprendedores y establecer sus propias empresas. Estos pueden desarrollar proyectos innovadores y transformar sus ideas en negocios exitosos.

Gestión de Empresas Existentes:

La comprensión de la planificación y evaluación de negocios permite a los estudiantes mejorar la gestión de empresas ya consolidadas. Pueden identificar oportunidades de mejora, diseñar estrategias de crecimiento y optimizar la rentabilidad de la empresa.



UNIVERSIDAD DE GUADALAJARA

CENTRO UNIVERSITARIO DE LOS LAGOS

DIVISIÓN DE ESTUDIOS DE LA CULTURA REGIONAL

DEPARTAMENTO DE CIENCIAS SOCIALES Y DEL DESARROLLO ECONÓMICO

Consultoría y Asesoría Empresarial:

Aquellos estudiantes con formación en planificación de negocios pueden ofrecer servicios de consultoría y asesoría a empresas de diversas industrias. Pueden asistir a los empresarios en la elaboración de planes de negocio, análisis de viabilidad de proyectos y optimización de la gestión empresarial.

Desarrollo de Proyectos de Inversión:

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

Desarrollo Económico y Empresarial:

En entidades gubernamentales y organizaciones dedicadas al fomento del desarrollo económico y empresarial, los estudiantes pueden aplicar sus conocimientos en planificación de negocios para contribuir a la formulación de políticas y programas de apoyo a emprendedores y empresas.

Investigación y Desarrollo:

Los conocimientos adquiridos en planificación 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 conocimientos y avances en el ámbito 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.

Este curso requiere de profesores con una sólida formación académica y experiencia profesional en el ámbito empresarial y la formulación de planes de negocio. A continuación, se describen las características ideales para el perfil del profesor encargado de impartir esta unidad de aprendizaje:



Formación Académica:

Título de posgrado (maestría o doctorado) en áreas relacionadas con negocios, administración, finanzas, economía, ingeniería industrial o afines.

Conocimientos avanzados en metodologías de planificación y desarrollo de negocios.

Experiencia Profesional:

Experiencia mínima de cinco años en roles directivos o de consultoría en empresas reconocidas.

Trayectoria en la creación y gestión de planes de negocio para diferentes tipos de empresas, desde startups hasta corporaciones consolidadas.

Experiencia práctica en el análisis de viabilidad financiera, estudios de mercado, desarrollo de estrategias de marketing y evaluación de proyectos de inversión.

Habilidades Pedagógicas:

Capacidad para explicar conceptos complejos de manera clara y accesible para estudiantes de diversas formaciones académicas.

Habilidad para fomentar un entorno de aprendizaje interactivo y participativo, utilizando estudios de caso, simulaciones y proyectos prácticos.

Competencia en el uso de herramientas tecnológicas y plataformas educativas para la enseñanza presencial y virtual.

Actitudes y Valores:

Compromiso con la ética profesional y la responsabilidad social empresarial.

Actitud innovadora y proactiva, orientada al desarrollo de competencias emprendedoras en los estudiantes.

Disposición para el aprendizaje continuo y la actualización constante en temas de negocios y emprendimiento.

Habilidades de Comunicación:

Excelente capacidad de comunicación verbal y escrita.

Habilidad para trabajar en equipo y colaborar con otros profesores y profesionales del ámbito académico y empresarial.

Capacidad para motivar e inspirar a los estudiantes, fomentando su creatividad e iniciativa emprendedora.

MOMENTOS DE EVALUACIÓN.

Evaluación continua y evaluación de productos.



PORCENTAJE DE CADA UNO DE LOS CRITERIOS

Aspecto	Porcentaje
Actividades complementarias (reportes de casos de investigación)	10%
Producto integrador	15%
Exámenes parciales	20%
Total	100%

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
Lic. Ruth María Saavedra Ibarra