

“UNIVERSIDAD EMILIANO ZAPATA”

OBJETIVO DE LA MATERIA	El alumno en este curso obtendrá una visión de negocios, desarrollando las habilidades para generar alianzas, negociaciones con liderazgo, efectividad en logros de metas en grupo, esto con las herramientas empresariales.
-------------------------------	--

INGENIERIA EN		INDUSTRIAL E INNOVACIÓN TECNOLÓGICA					
MATERIA		Emprendedores en tecnología e Innovación.		LINEA CURRICULAR		TECNOLOGIA E INNOVACIÓN	
TETRAMESTRE		NOVENO	CLAVE	IIT-115	SERIACION	IIT-114	
HFD	3	HEI	7	THS	10	CREDITOS	9

UNIDAD TEMATICA	OBJETIVO DE LA UNIDAD	CONTENIDOS	RECURSOS BIBLIOGRAFICOS
1.- INTEGRACIÓN DE GRUPOS Y EQUIPOS DE TRABAJO 2.- EL PLAN DE NEGOCIOS DEL PRODUCTO O SERVICIO. 3.- EL ESTUDIO TÉCNICO.	1.- El alumno diseñara un plan de trabajo de acuerdo a la metodología de la materia y su especialización a fin de generar un producto o un servicio, desarrollado desde la idea, la detección de las necesidades.	1.1. Desarrollo del producto o Servicio. -Proceso de definición del producto o servicio. -Justificar la necesidad de la creación del producto o servicio. -Determinar la existencia del Mercado para el producto o servicio. -Definición Final del Proyecto.	ALCARAZ, Rodríguez, Rafael E. El Emprendedor de éxito. Mc Graw Hill. 5ª Ed. México. 2009. LLANO Sifuentes, C. Carlos. El Empresario y su mundo. Mc Graw Hill. México, 2008.
	2.- El alumno elaborará los planes necesarios para el desarrollo del producto o servicio elegido.	2.2. Desarrollo del Plan de Negocios del producto o servicio. -Estudio de Mercado de Factibilidad. -El establecimiento de la estructura Organizacional necesaria para llevar a cabo el proyecto de negocio. -Un Plan Financiero. -Plan de Mercadotecnia y Ventas.	SÁNCHEZ Lozano, Alfonso. El Plan de Negocios del Emprendedor. Edit. Mc Graw Hill. México. 2008. CANTÚ, H. Y SÁNCHEZ, A. “El plan de negocios del emprendedor. McGraw Hill, México. 2009
	3.- El alumno diseñara el estudio técnico de su producto o servicio	3.3. Estudio Técnico -Producto.	ALCARAZ, Rodríguez,

	<p>a fin de contar con la cotización de maquinaria, precios de producción, de inversión, manuales de Organización, de procedimientos y con formatos para la evaluación y seguimiento del proyecto.</p>	<p>-Elementos integradores:- -Precio -Inversión. -Necesidades de equipo. -Pasos del procedimiento instalado.</p>	<p>Rafael E. El Emprendedor de éxito. Mc Graw Hill. 5ª Ed. México. 2009.</p> <p>LLANO Sifuentes, C. Carlos. El Empresario y su mundo. Mc Graw Hill. México, 2008.</p>
<p>4.-VIABILIDAD.</p>	<p>4.- El alumno Justificará la viabilidad del producto o servicio en el Mercado. Además de elaborar los estudios de análisis de la competencia y del mercado, mediante encuestas dirigidas para conocer la aceptación del producto, la situación de su competencia y la imagen de la empresa.</p>	<p>4.4.Viabilidad. - La viabilidad del proyecto -Tipos de mercados a que va dirigido - Posición que ocupara el producto en el Mercado -Utilidades esperadas. -Tiempo estimado en recuperación de la inversión.</p>	<p>SÁNCHEZ Lozano, Alfonso. El Plan de Negocios del Emprendedor. Edit. Mc Graw Hill. México. 2008.</p> <p>CANTÚ, H. Y SÁNCHEZ, A. “El plan de negocios del emprendedor. McGraw Hill, México. 2009</p>
<p>5.- TRAMITES LEGALES.</p>	<p>5.- El estudiante investigará los trámites necesarios para dar de alta la empresa, de acuerdo al giro, tamaño y producto que ofrece.</p>	<p>5.5. Trámites legales. -Ante Hacienda. -Ante los derechos de Propiedad. -Registro de Nombre. -Registro de Razón Social -Permisos etc.</p>	<p>ALCARAZ, Rodríguez, Rafael E. El Emprendedor de éxito. Mc Graw Hill. 5ª Ed. México. 2009.</p>
<p>6.- ANÁLISIS FINANCIERO</p>	<p>6.- El estudiante elaborará el análisis financiero de la empresa que sustente tanto la inversión como la obtención de utilidades, a fin de facilitar el desarrollo de su proyecto a través de la búsqueda de patrocinios para su empresa.</p>	<p>6.6. Análisis Financiero. - Las finanzas en la empresa -Tipo de indicadores financieros -Planeación Financiera -Las Finanzas y el Producto -La cartera</p>	<p>LLANO Sifuentes, C. Carlos. El Empresario y su mundo. Mc Graw Hill. México, 2008.</p> <p>SÁNCHEZ Lozano, Alfonso. El Plan de Negocios del</p>
<p>7.- RESUMEN EJECUTIVO.</p>	<p>7.- El estudiante realizará un resumen</p>	<p>7.- Plan de Negocios Final.</p>	

	<p>ejecutivo considerando los siguientes puntos:</p> <ul style="list-style-type: none"> -Justificación del producto o servicio, -Misión, -Visión, -Filosofía -Organigrama, -Resultados de las encuestas de mercado de posicionamiento de competencia, -Las “4 p’s”, -Inversión, -Punto de equilibrio, -Publicidad y promoción, con la finalidad de presentarlo como producto final. 	<ul style="list-style-type: none"> - Integración de los planes de mercadotecnia, ventas y financiero Tipos de proyectos de negocios El plan de negocios como producto integral Fijación de Precios Precio de los Servicios Los clientes y el vínculo con ellos Creación y mantenimiento de la relación con el cliente 	<p>Emprendedor. Edit. McGraw Hill. México. 2008.</p> <p>CANTÚ, H. Y SÁNCHEZ, A. “El plan de negocios del emprendedor. McGraw Hill, México. 2009</p>
--	---	--	---

ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE:-

- Exposición por parte del profesor
- Elaboración de un Plan de Negocios
- Trabajo individual o grupal por parte de los estudiantes.
- Análisis de casos
- Construcción de mapas conceptuales que reafirmen la importancia de los elementos teóricos básicos.
- Exposición de los temas a través de ejercicios teóricos y de aplicación seleccionados como base de aprendizaje
- Solución dirigida de ejercicios teóricos y de aplicación.
- Solución de ejercicios en forma individual y en equipo
- Solución a ejercicios asignados de tarea.
- Investigación de conceptos básicos y aplicaciones.
- Resolución de ejercicios teóricos y de aplicación a distintas áreas, en forma individual y grupal
- Aula.
- Trabajo realizado en el aula.
- Examen.
- Presentaciones en computadora
- Pintarrón.

RECURSOS DIDÁCTICOS:

Pintarron, infocus, Laboratorios, Salas, CD, C.D Roms, DVDs, Lap Top, Cañón

EVALUACIÓN:

Evaluar el aprendizaje del alumno considerando fundamentalmente tres momentos:

- La evaluación diagnóstica.
- La evaluación formativa.
- La evaluación sumativa.

El proceso de evaluación, al ser un proceso continuo, da cabida a una gama de formas para valorar la construcción del conocimiento, ajustándose a las características y necesidades de los contenidos de las unidades de aprendizaje y a las condiciones de los alumnos, de tal manera que se pueden considerar los siguientes puntos:

EVALUACIÓN: Tres evaluaciones (Parcial al finalizar el mes) que equivalen al 25%, cada una, de la evaluaciones; Exámenes Rápidos que equivalen al 10% de la evaluación final y los Trabajos Individual y en Equipo que equivalen al 15% de la evaluación final cada uno.