



1. DATOS GENERALES DE LA ASIGNATURA

Nombre de la asignatura:	IMPLEMENTACIÓN Y OPERACIÓN DE NUEVAS EMPRESAS
Clave de la asignatura:	ETD-1902
SATCA:	2 3 5
Carrera:	Ingeniería en Gestión Empresarial

2. PRESENTACIÓN

CARACTERIZACIÓN DE LA ASIGNATURA
<p>La asignatura de Implementación y operación de nuevas empresas aporta al futuro profesionista en Ingeniería en Gestión empresarial las competencias para diseñar y ejecutar un plan para la implementación, puesta en marcha y operación de nuevas empresas y definir los sistemas de gestión para su empresa buscando el mayor valor económico y social.</p> <p>Tiene el propósito de contribuir a hacer más eficientes las actividades de mercado, administración y operativas favoreciendo el desarrollo y crecimiento de las empresas en virtud de constituirse en una guía práctica que proporciona los conocimientos necesarios para planear, administrar, controlar y proporcionar las bases para desarrollar un negocio, haciendo énfasis en el modo de analizar y entender los aspectos clave para empezar y hacer crecer a una compañía.</p> <p>Los alumnos desarrollarán una conciencia y actitud crítica, analítica, proactiva, sistémica ante diversos escenarios de contingencia e incertidumbre en el entorno de las empresas.</p>

INTENCIÓN DIDÁCTICA
<p>El temario se encuentra organizado en seis unidades:</p> <p>En la primera unidad, se introduce y consolida al alumno el mundo empresarial, a identificar y validar las oportunidades de negocio y/o en su caso aprovecharlas de la mejor manera, a minimizar riesgos construyendo estrategias y procesos clave, integrar equipos robustos y diseñar las diferentes estructuras para poner en marcha el negocio</p> <p>En la segunda unidad se abordan contenidos que permiten identificar la naturaleza de la empresa, los requisitos legales para su implementación, las oportunidades y riesgos para incursionar en el mercado como bases que sustentan la determinación de objetivos, ventajas competitivas, propuestas de valor y el diseño de estrategias de negocio de la nueva empresa.</p> <p>La tercera unidad se encuentra delineada para que el alumno diseñe y establezca un plan de comercialización y ventas, analizará cada una de las etapas del proceso de venta para poder aplicarlo a la empresa conforme a su contexto, diseñará estrategias para la introducción de la empresa y los productos al mercado así como de propuestas publicitarias y analizará diferentes formas de hacer negocio.</p> <p>El contenido de la cuarta unidad permitirá al alumno determinar los diferentes sistemas de gestión y administración de la empresa para sus distintas áreas por lo que aborda contenidos que parten desde la identificación de los ciclos operativos y económicos de la empresa, el manejo del capital humano, productividad y las gestiones en el empleo de seguros y fianzas.</p> <p>La quinta unidad aborda contenidos que tienen que ver con la responsabilidad de transformar la materia prima en productos que puedan comercializarse buscando para ello estrategias y tácticas que optimicen los recursos y contribuyan a la productividad, analizará en consecuencia las diferentes variables que permitan a la empresa dentro de las áreas operativas</p>



y/o de prestación de servicios ser competitivos, proporcionar a la sociedad productos o servicios de calidad y utilidades a los accionistas.

La sexta unidad tiene como propósito que el futuro profesionista en gestión empresarial comprenda y maneje información sobre los sistemas de apoyo externos y/o internos, teorías, técnicas y herramientas que le permitan la identificación de problemas y resolución de problemas, distinguir áreas de oportunidad susceptibles de mejora, optimizar el tiempo y tomar decisiones con mayor objetividad y eficiencia.

Finalmente, en la última unidad se abordan temas relativos a las diferentes formas para captar, ordenar y archivar datos e información para suministrarlos a los tomadores de decisiones a fin de dirigir, planificar, diseñar su propia organización y para controlar, contribuyendo de esta manera a alcanzar y lograr los objetivos propuestos, se exponen también las distintas condiciones y cláusulas generales de algunos contratos así como formatos de mayor uso en las organizaciones.

En esta materia, el alumno retomará el proyecto de empresa elaborado anteriormente en la materia de plan de negocio para aplicar la temática de las unidades de este programa en la implementación práctica de la empresa.

3. PARTICIPANTES EN EL DISEÑO Y SEGUIMIENTO CURRICULAR DEL PROGRAMA

LUGAR Y FECHA DE ELABORACIÓN O REVISIÓN	PARTICIPANTES	OBSERVACIONES
Instituto Tecnológico de Cd. Guzmán. Febrero del 2019	Academia de Ingeniería en Gestión Empresarial del Instituto Tecnológico de Cd. Guzmán	Diseño y Evaluación de la Especialidad

4. COMPETENCIA(S) A DESARROLLAR

COMPETENCIA GENERAL DE LA ASIGNATURA
Diseñar y ejecutar un plan para la implementación, puesta en marcha y operación de nuevas empresas definiendo los sistemas de gestión para la empresa buscando el mayor valor económico y social
COMPETENCIA(S) ESPECÍFICA(S) DE LA ASIGNATURA
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Identificar y validar las oportunidades de negocio y/o en su caso aprovecharlas de la mejor manera, minimizando riesgos construyendo estrategias y procesos clave, integrar equipos robustos y diseñar las diferentes estructuras para poner en marcha el negocio ▪ Determinar la naturaleza de la empresa, los requisitos legales para su implementación, las oportunidades y riesgos para incursionar en el mercado, determinar propósitos, objetivos, ventajas competitivas, propuestas de valor y el diseño de estrategias de negocio de la nueva empresa ▪ Establecer un plan de comercialización y ventas siendo eficaz en la solución de problemas y toma de decisiones en estas actividades, diseñar estrategias para la introducción de la empresa y los productos al mercado así como de propuestas publicitarias y analizar diferentes formas de hacer negocio ▪ Determinar los diferentes sistemas de gestión y administración de la empresa para sus distintas áreas ▪ Determinar planes, estrategias y tácticas para la operación, producción o prestación de servicios de la empresa optimizando los recursos y contribuyendo a la productividad y competitividad a fin de proporcionar a la sociedad productos o servicios de calidad y utilidades a los accionistas. ▪ Desarrolla cada uno de los sistemas de apoyo y mejora que pudiera requerir la empresa en un momento dado determinando sus ventajas y procedimientos y presenta la información por escrito ▪ Diseñar un sistema para la captación, registro, análisis de datos e información que se generen en la empresa así como instrumentos de control y formatos de mayor uso en las organizaciones.



COMPETENCIAS GENÉRICAS

Competencias instrumentales:

- Capacidad de análisis, valoración y síntesis.
- Capacidad de organizar y planificar
- Toma de decisiones.
- Habilidad de gestión de la información
- Capacidad para identificar y solucionar problemas.

Competencias interpersonales:

- Aceptación y disponibilidad al cambio.
- Capacidad de previsión y anticipación
- Capacidad para enfrentar situaciones inciertas, ambiguas y correr riesgos.
- Capacidad de identificar oportunidades.
- Capacidad de Visión
- Resolución de problemas
- Motivación de logro

Competencias sistémicas

- Capacidad de aplicación de los conocimientos en la practica
- Habilidades de investigación
- Adaptación a nuevas situaciones
- Habilidad creadora e innovadora.
- Diseño y gestión de proyectos.
- Iniciativa y espíritu emprendedor

5. COMPETENCIAS PREVIAS

- Espíritu emprendedor ético, generación de ideas innovadoras que impacten en el entorno social, económico y ambiental,
- Identificar la normatividad aplicable de los diversos marcos legales que inciden en los negocios
- Diagnosticar el entorno para identificar oportunidades de negocio
- Analizar e interpretar resultados cuantitativos y cualitativos de la operación de la empresa
- Diseño de estrategias de gestión
- Diseñar e implementar estrategias de mercadotecnia
- Aplicar el proceso administrativo
- Construir presupuestos como herramientas de planeación y control, diseño de la planeación operativa y financiera
- Diseño de planes de negocio
- Marketing
- Fundamentos de gestión empresarial

6. TEMARIO

No.	Temas	Subtemas
I	Preparación para la puesta en marcha de la empresa	1.1 Concepto de empresa 1.2 Clasificación de las empresas 1.3 Funciones de la empresa y fundamentos operativos 1.4 Las MIPyMEs en México, panorama general y situación 1.5 Características comunes de : la microempresa, pequeña empresa, mediana y gran empresa 1.6 Tendencias y oportunidades de negocio 1.7 Encontrar al cliente



		<ul style="list-style-type: none"> 1.8 Validación de la oportunidad 1.9 Estrategia comercial 1.10 Procesos clave 1.11 Formación de equipos de trabajo 1.12 Estructura financiera 1.13 Búsqueda de recursos y fondos de capital 1.14 Preparación para la puesta en marcha 1.15 Puesta en marcha y toma de decisiones 1.16 Estructura directiva y roles 1.17 La responsabilidad ética
II	Decisión de la operación de la empresa e inicio de actividades	<p>Inicio de operaciones de una empresa</p> <ul style="list-style-type: none"> 2.1 Una nueva empresa 2.2 Aspectos legales para iniciar la operación de la empresa 2.3 Compra de una empresa en funcionamiento 2.4 Franquicias 2.5 La empresa familiar 2.6 Guía para iniciar una empresa 2.7 Naturaleza de la empresa: Justificación, nombre y descripción de la empresa, ubicación, análisis FODA, misión, visión 2.8 Organigrama y descripciones de puesto 2.9 Establecimiento de propósitos, objetivos, ventajas y distingos competitivos 2.10 Calificaciones para incursionar en el área, oportunidades y riesgos 2.11 Propuestas de valor 2.12 Estrategia de negocios: <ul style="list-style-type: none"> 2.12.1 Concepto, 2.12.2 Sus elementos 2.12.3 Su diseño 2.12.4 Su práctica 2.13 Modelo de negocios <ul style="list-style-type: none"> 2.13.1 Concepto 2.13.2 Utilidad 2.13.3 Tipos 2.13.4 El modelo CANVAS 2.13.5 Diseño
III	Diseño del sistema de mercadotecnia	<ul style="list-style-type: none"> 1.18 Diseño del plan de mercadotecnia 1.19 Investigación de mercados 1.20 Estudio de las características e intenciones del comprador 1.21 Conocimiento del consumidor potencial 1.22 Oferta, demanda y precio del producto 1.23 Situación de la competencia 1.24 Ventas: pronósticos de ventas, ciclo de ventas, fuerza de ventas, concretar y cerrar las ventas 1.25 Clientes: nuevos clientes, tipos de clientes y servicio, atención al cliente 1.26 Investigación de un nuevo producto 1.27 Introducción de un nuevo producto al mercado 1.28 Garantías 1.29 Envases, empaques, etiquetas 1.30 Publicidad, programas publicitarios, descripción del producto mediante la publicidad, medios, promoción de ventas, presupuestos de publicidad y ventas, gastos directos de ventas 1.31 Canales de distribución, distribuidores



		<p>1.32 Comercio internacional, mercado internacional, productos de exportación, tramites documentación y regulaciones, personal especializado, terminología en comercio internacional</p> <p>1.33 Comercio electrónico, negocios electrónicos (e-business).</p> <p>1.34 Business-to-Business una nueva forma de hacer negocios</p> <p>1.35 Logística</p> <p>1.36 Relaciones públicas</p>
IV	Diseño del sistema de administración	<p>4.1 Eligiendo la ubicación de la empresa</p> <p>4.2 Ciclo operativo y económico</p> <p>4.3 Organización</p> <p>4.4 La administración del personal</p> <p>4.5 Descripciones de puesto</p> <p>4.6 Proceso de reclutamiento y selección</p> <p>4.7 Proceso de capacitación y adiestramiento</p> <p>4.8 Plan de carrera</p> <p>4.9 Relaciones humanas</p> <p>4.10 Salarios y prestaciones</p> <p>4.11 Rotación de personal</p> <p>4.12 Seguridad e higiene</p> <p>4.13 Seguridad social</p> <p>4.14 Sindicato</p> <p>4.15 Reglamento interior</p> <p>4.16 Indicadores de desempeño</p> <p>4.17 Productividad</p> <p>4.18 Compras</p> <p>4.19 Proveedores</p> <p>4.20 Inventarios</p> <p>4.21 Seguros y fianzas</p>
V	Diseño del sistema de operación y/o producción	<p>5.1 Importancia de la producción</p> <p>5.2 Reglamentación oficial</p> <p>5.3 Localización, tamaño, distribución de la planta</p> <p>5.4 Maquinaria, equipo e instalaciones</p> <p>5.5 Servicios</p> <p>5.6 Planeación de la producción</p> <p>5.7 Selección del proceso de producción</p> <p>5.8 Controles y tipos de control en la producción</p> <p>5.9 Almacén y su manejo</p> <p>5.10 Mantenimiento</p> <p>5.11 Manejo de desperdicios</p> <p>5.12 Transporte</p> <p>5.13 Embarque y tráfico de productos y materiales</p>
VI	Sistemas de apoyo y de mejora	<p>6.1 Consultoría</p> <p>6.2 Desarrollo organizacional</p> <p>6.3 Reingeniería de negocios</p> <p>6.4 Procesos de mejora continua</p> <p>6.5 Benchmarking</p> <p>6.6 Evaluación integral</p> <p>6.7 Asesores externos</p> <p>6.8 Administración del tiempo</p> <p>6.9 Toma de decisiones</p> <p>6.10 Cultura empresarial</p>
VII	Los sistemas de información en la empresa	<p>7.1 Sistemas de información</p> <p>7.2 Sistemas de archivos</p> <p>7.3 Contratos y formatos más comunes en la empresa</p>



7. ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE DE LOS TEMAS

TEMA 1 PREPARACIÓN PARA LA PUESTA EN MARCHA DE LA EMPRESA	
COMPETENCIAS	ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE
Identificar y validar las oportunidades de negocio y/o en su caso aprovecharlas de la mejor manera, minimizando riesgos construyendo estrategias y procesos clave, integrar equipos robustos y diseñar las diferentes estructuras y modelos para poner en marcha el negocio	<p>Hacer una presentación de concepto, clasificación y fundamentos operativos de las empresas</p> <p>Construir una matriz para representar la clasificación de las empresas desde los diferentes tipos de clasificación comúnmente empleados y construir un mapa mental de la clasificación SCIAN 2018</p> <p>Construir una matriz en la que se determinen las funciones básicas de la empresa así como las sub funciones describiendo cada una de éstas</p> <p>Mediante la construcción de un cuadro comparativo determinar las principales características de las micro, pequeñas, medianas y grandes empresas</p> <p>Realizar investigación sobre la importancia, panorama general, problemática y situación actual de las MIPYMES en México y en equipos de trabajo en aula diseñar estrategias para fortalecer a este sector empresarial</p> <p>Mediante el empleo de las técnica expositiva e interrogativa se desarrollan los temas de los incisos correspondientes del 1.6 al 1.17</p> <p>En grupos de trabajo los alumnos determinan una empresa en la cual desarrollarán las diversas actividades que implica esta asignatura</p> <p>Investigar, identificar y evaluar las oportunidades y riesgos que tendrá la empresa en su contexto para incursionar al mercado previo análisis informativo a fin de determinar estrategias y alternativas de implementación y realizar las actividades de implementación</p>

TEMA 2 DECISIÓN DE LA OPERACIÓN DE LA EMPRESA E INICIO DE ACTIVIDADES	
COMPETENCIAS	ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE
Identificar la naturaleza de la empresa, los requisitos legales para su implementación, las oportunidades y riesgos para incursionar en el mercado como bases que sustentan la determinación de objetivos, ventajas competitivas, propuestas de valor y el diseño de estrategias de negocio de la nueva empresa	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Elaborar un ensayo con los temas contenidos en la unidad. ▪ Realizar un coloquio respecto al contenido de la unidad ▪ Presentar como producto el plan de operación para la nueva empresa de acuerdo a su contexto ▪ Se desarrolla la unidad mediante una metodología eminentemente práctica (aprender haciendo) que permite al estudiante concretar ideas y plasmarlas de una manera formal y estructurada



TEMA 3 DISEÑO DEL SISTEMA DE MERCADOTECNIA	
COMPETENCIAS	ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE
Establecer un plan de comercialización y ventas siendo eficaz en la solución de problemas y toma de decisiones en estas actividades	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Solicitar en grupos de trabajo una investigación documental sobre los temas contenidos en la unidad, exponerlo y complementarlo en clase mediante diversas técnicas: expositiva, demostrativa, interrogativa, construcción de mapas conceptuales, análisis de films... ▪ Planteamiento resolución de casos prácticos ▪ Se desarrolla la unidad mediante una metodología eminentemente práctica (aprender haciendo) que permite al estudiante concretar ideas y plasmarlas de una manera formal y estructurada ▪ Presentar como producto la aplicación de la información en la empresa adoptada

TEMA 4 DISEÑO DEL SISTEMA DE ADMINISTRACIÓN	
COMPETENCIAS	ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE
Determinar los diferentes sistemas de gestión y administración de la empresa	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Mediante el empleo de la técnica expositiva se desarrollan y analizan los temas de la unidad y sus contenidos se aplican a la empresa adoptada por los alumnos ▪ Invitar a uno o dos empresarios exitosos a exponer los sistemas de gestión adoptados y desarrollados en su empresa ▪ Presentar informe de las conferencias de empresarios

TEMA 5 DISEÑO DEL SISTEMA DE OPERACIÓN Y/O PRODUCCIÓN	
COMPETENCIAS	ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE
Determinar planes, estrategias y tácticas para la operación, producción o prestación de servicios de la empresa optimizando los recursos y contribuyendo a la productividad y competitividad a fin de proporcionar a la sociedad productos o servicios de calidad y utilidades a los accionistas.	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Realizar investigación documental sobre los temas de la unidad y discutirlos en equipos de trabajo ▪ Diseñar y exponer mapas conceptuales de la información obtenida mediante la investigación y discusión en grupos ▪ Efectuar visita a empresa productiva y de servicios ▪ Se desarrolla la unidad mediante una metodología eminentemente práctica (aprender haciendo) que permite al estudiante concretar ideas y plasmarlas de una manera formal y estructurada

TEMA 6 SISTEMAS DE APOYO Y DE MEJORA	
COMPETENCIAS	ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE
Desarrolla cada uno de los sistemas de apoyo y mejora que pudiera requerir la empresa en un momento dado determinando sus ventajas y procedimientos y presenta la información por escrito.	Mediante investigación documental describe los procesos y/o metodología, momento y circunstancias de aplicación de los distintos sistemas de apoyo y mejora susceptibles de emplear por la empresa y presenta la información por escrito Determina los procedimientos de administración del tiempo, toma de decisiones y cultura organizacional para la empresa adoptada



TEMA 7 LOS SISTEMAS DE INFORMACIÓN EN LA EMPRESA	
COMPETENCIAS	ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE
Diseñar un sistema para la captación, registro, análisis de datos e información que se generen en la empresa así como instrumentos de control y formatos de mayor uso en las organizaciones	Identificarán el tipo de información y registros que requiere la empresa y diseñarán formatos y un sistema de control de dicha información a fin de mantenerla actualizada y expedita

8. PRÁCTICA(S)

Se efectuará una investigación de las Mipymes en la localidad a fin de identificar su situación y se definen estrategias de mejora

En virtud de que la asignatura se desarrollará con un enfoque práctico (aprender haciendo) no se considera necesario la realización de prácticas adicionales

9. PROYECTO INTEGRADOR

Se presenta la aplicación de todos los temas de la asignatura en una empresa adoptada por los alumnos

10. EVALUACIÓN POR COMPETENCIAS

Evaluación diagnóstica:

Se formulará la evaluación diagnóstica a través de:

- Evaluación oral y escrita
- Planteamiento y solución de casos

Evaluación de conocimientos

- Participación en eventos académicos.
- Exámenes teórico-prácticos
- Solución de casos

De producto

- Trabajos de investigación documental y de campo
- Ensayos
- Resúmenes
- Reportes e informes
- Aplicación de conocimientos en una empresa



De desempeño

- Disertaciones
- Plenarias,
- Exposiciones en el aula
- Trabajo en equipo
- Participación y aportaciones individuales (enriquecimiento de los temas)

De actitud

- Participación en clase
- Aportaciones y enriquecimiento de temas
- Proactividad
- Conducta
- Colaboración
- Asistencia y puntualidad

11. FUENTES DE INFORMACIÓN

- Calderón Dávalos Juan Pablo Guía paso a paso para consolidar su empresa todo para desarrollar su negocio Ed. Entrepreneur serie Entrepreneur Management
- Munch Galindo Lourdes Fundamentos de administración, editorial Trillas
- Alcaraz Rodríguez Rafael El emprendedor de éxito quinta edición Ed. Mc. Graw Hill 2015
- Fleitman Jack Como empezar una empresa exitosa Editorial Pax México
- Más allá del business plan Colección acción empresarial
- Manual para iniciar un negocio
- Generación de modelo de negocio Osterwalder Alexander, Pigneur Yves
- De emprendedor a empresario Aguilar Morales Silvia
- Sistemas de información. Doc apuntes lyONE Luis Luna
- Carrión Maroto Juan Estrategia, de la visión a la acción segunda edición Editorial ESIC Libros profesionales de empresa
- Diplomado Articulación de redes empresariales ITESO – FIRA
- Bernardez Mariano L Desempeño organizacional: Mejora, creación e incubación de nuevas organizaciones (spanish edition) Editorial Global Bussiness Press
- Nichoils, Augusto Alberto Incubadora de Empresas un Modelo de Negociación Valido en América Latina, Editorial Académica Española
- Pinson Linda Jerry Jinnett 20 Pasos para desarrollar tú negocio, Editorial Publishing Company Upstart
- Flórez, Andrade Julio Como Crear y Dirigir la Nueva Empresa tercera edición, Editorial: Ediciones ECOE
- Técnico en gestión tomos I y II Editorial cultural
- Salazar Leytte Jorge Como iniciar una pequeña empresa IPN
- Enciclopedia de la pequeña y mediana empresa organización, administración y gestión Ed Océano centrum



SEP
SECRETARÍA DE
EDUCACIÓN PÚBLICA



TECNOLÓGICO NACIONAL DE MÉXICO

Instituto Tecnológico de Ciudad Guzmán