UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE COAHUILA

DESARROLLO DE PLANES DE NEGOCIO

INTRODUCCIÓN A LA MATERIA

INTRODUCCIÓN

La materia **Desarrollo de Planes de Negocio** tiene como propósito proporcionar al estudiante los conocimientos y herramientas necesarias para estructurar, analizar y evaluar proyectos empresariales de manera integral. A lo largo de la asignatura, el alumnado abordará los elementos fundamentales que intervienen en la formulación de un plan de negocio, desde la definición inicial de la empresa y su producto, hasta el análisis del entorno, el mercado, la operación, la organización, la evaluación financiera y la proyección estratégica del proyecto.

Durante el desarrollo del curso se estudiarán aspectos técnicos vinculados con la capacidad del proyecto, los procesos de operación, los recursos materiales, la localización, los costos y los gastos de funcionamiento, así como componentes comerciales relacionados con la estrategia de mercadotecnia, el plan de ventas, el lanzamiento y el análisis del producto en su mercado. De igual manera, se abordarán temas organizacionales y legales, además de herramientas financieras para valorar la viabilidad del negocio, tales como el Valor Presente Neto, la Tasa Interna de Rendimiento y el análisis de sensibilidad.

La asignatura también incorpora el análisis de los efectos sociales del proyecto, la generación de empleo y la contribución social del negocio, con el fin de ofrecer una visión más amplia de la empresa como unidad económica y social. En este sentido, la materia busca que el estudiante no solo aprenda a redactar un plan de negocio, sino que desarrolle la capacidad de integrar información técnica, comercial, financiera, social y estratégica para sustentar proyectos empresariales con mayor solidez.
En el contexto de la carrera de Negocios Internacionales, esta asignatura fortalece la formación del estudiante al permitirle comprender la empresa desde una perspectiva amplia, vinculada con mercados dinámicos, contextos competitivos y oportunidades de desarrollo más allá del ámbito local. De esta manera, el curso contribuye a la preparación de profesionales capaces de diseñar, evaluar y presentar propuestas de negocio con fundamento académico y visión empresarial.

OBJETIVO DE LA MATERIA

El alumno integrará los conocimientos adquiridos en materias anteriores para su integración en el desarrollo de planes de negocios, conociendo la estructura de un plan de negocio para su desarrollo correcto.

CONTENIDO TEMÁTICO

UNIDAD I. IDENTIFICACIÓN DEL NEGOCIO Y EL ANÁLISIS CUANTITATIVO Y CUALITATIVO DEL MERCADO

- ¿Qué es un proyecto?
  - Tipos de proyectos de inversión.
  - Razones para invertir en un proyecto.
  - Proceso de preparación de un proyecto.
- Identificar el concepto de plan de negocio.
- Características generales del negocio a realizar.
- Investigación cuantitativa y cualitativa del mercado.
  - Características del mercado.
  - Identificación de la competencia.
- Aplicación del FODA.
- La estrategia de mercadotecnia.
  - De producto.
  - Precio.
  - Promoción.
  - Canales de distribución.
  - Definición de políticas de mercadotecnia.
  - El plan de mercadotecnia.

UNIDAD II. ESTUDIO TÉCNICO Y DE IMPACTO AMBIENTAL

- Estructura del estudio técnico.
- Descripción técnica del producto.
- Factores que determinan o condicionan el tamaño de planta.
    - Método de Lange.
    - Método de escalación.
- Maquinaria y equipamiento.
- Materias primas y materiales.
- Localización de la planta.
    - Macro localización.
    - Micro localización.
    - Normas técnicas aplicables a la construcción.
- Proceso de fabricación del bien o servicio.
    - Diagrama de proceso.
    - Normas de calidad, NOM, NMX, ISO, aplicables al proyecto.
- Determinación de costos de producción.
- Gastos de operación.
- Estudio de impacto ambiental.
    - Normas técnicas aplicables en materia de impacto ambiental.
    - Estructura de un estudio de impacto ambiental.
    - Proceso de elaboración de un estudio de impacto ambiental.

UNIDAD III. DISEÑO ORGANIZACIONAL Y ESTUDIO ECONÓMICO-FINANCIERO

- Diseño organizacional del negocio.
    - Establecimiento de misión, visión, objetivos y valores de la organización.
    - Organigrama estructural general de la empresa.
- Descripción de las funciones específicas de cada área básica.
- Identificación de los empleos directos e indirectos a crearse.

- Definición de la estructura legal de la empresa.
- Régimen fiscal al que pertenecerá la empresa.
- Dependencias u organismos competentes para registrar la apertura de una empresa.
- Registro de marcas y patentes.
- Estructura del estudio económico.
- Costo de inversión en maquinaria y equipo.
- Costo de fabricación del producto.
- Depreciación y amortización de la inversión fija.
- Presupuesto de producción.
- Presupuesto de ventas.
- Cronograma de inversiones e instalación.
- Determinación del capital de trabajo.
- Determinación del punto de equilibrio o producción mínima.
- Elaboración del flujo de caja.
- Elaboración de estados financieros proforma.

UNIDAD IV. EVALUACIÓN ECONÓMICA, ESTUDIO DE IMPACTO SOCIAL Y ESTRUCTURACIÓN DEL PLAN DE NEGOCIO

- Cálculo del Valor Presente Neto (VPN) con y sin financiamiento.
- Cálculo de la Tasa Interna de Rendimiento (TIR) con y sin financiamiento.
- Análisis de sensibilidad.
- Determinación de los efectos sociales del proyecto.
- Empleos directos e indirectos generados.
- Contribución social del proyecto.
- Descripción de la empresa o nombre del proyecto.
- Descripción del entorno.
- Análisis del producto y su mercado.
- Estrategia de mercadotecnia.
- Plan de ventas.

- Plan de operaciones del proyecto.
- Recursos humanos.
- Aspectos legales.
- Planes de lanzamiento.
- Plan financiero y evaluación del proyecto.
- Plan de inversión y financiamiento.
- Resumen ejecutivo.

EVALUACIÓN GENERAL

Para reportar tu ***calificación final*** obtenida de la suma de porcentajes de unidad deberás haber cumplido de forma obligatoria con la realización o entrega de lo siguiente:

- Desarrollo de las lecciones.
- Responder a todos los cuestionarios de evaluación por unidad.
- Realizar y entregar dentro del tiempo establecido el Proyecto Final.
- Responder a la Evaluación Final.

La falta de cualquiera de estos requerimientos causará la **no** acreditación del curso.
En caso de **no** acreditar el curso en periodo ordinario con una calificación igual o mayor a **70** tendrás que presentar una evaluación extraordinaria integrada por: un examen de conocimiento y un proyecto, dando como total el 100% de la calificación del curso; en caso de no obtener una calificación aprobatoria tendrás que inscribirte para recursar la materia.

RECUERDA QUE LA CALIFICACIÓN MÍNIMA APROBATORIA ES 70

EVALUACIÓN	PUNTOS
UNIDAD 1	15
UNIDAD 2	15
UNIDAD 3	15
UNIDAD 4	15
PROYECTO FINAL	20
EVALUACIÓN DEL CONOCIMIENTO	20
TOTAL	100

PROYECTO FINAL: “COMUNICARTE:UN VIAJE ENTRE LETRAS, IDEAS Y VOZ”

Nombre del Proyecto: Integración y evaluación de un plan de negocios con enfoque financiero, social, comercial y estratégico

Objetivo general

Elaborar de manera integradora el análisis de un proyecto de negocio, aplicando los temas desarrollados en la unidad para valorar su viabilidad financiera, su impacto social, su estructura empresarial, su orientación comercial y su proyección estratégica, de modo que el estudiante demuestre comprensión analítica y capacidad para relacionar los distintos componentes de un plan de negocios en el contexto de Negocios Internacionales.

Propósito formativo

Este proyecto integrador busca que el estudiante deje de ver los temas de las unidades como contenidos aislados y logre articularlos dentro de una sola propuesta empresarial. La intención es que no solo repita definiciones o procedimientos, sino que construya una visión más completa del negocio, considerando:

- Su rentabilidad.
- Su sensibilidad financiera.
- Su impacto social.
- Su relación con el entorno.
- Su propuesta de mercado.
- Su organización interna.
- Su viabilidad estratégica.

En otras palabras, el proyecto integrador pretende que el alumno comprenda que un plan de negocios sólido debe ser técnicamente coherente, comercialmente claro, financieramente evaluable y socialmente justificable.

Instrucciones generales

El estudiante deberá seleccionar un proyecto de negocio real o hipotético, preferentemente relacionado con el campo de Negocios Internacionales, y desarrollar un documento integrador en el que aplique los temas aprendidos en las unidades.
El proyecto puede orientarse, por ejemplo, a:

- Producción de bienes.
- Comercialización de productos.
- Exportación.
- Importación.
- Logística.

- Servicios especializados.
- Consultoría.
- Plataformas digitales.
- Proyectos mixtos.

El trabajo debe estar redactado de manera clara, ordenada y con lenguaje académico.

Estructura del proyecto integrador

1. Portada

Debe incluir:

- Nombre de la institución.
- Nombre de la materia.
- Título del proyecto.
- Nombre del estudiante.
- Fecha.

2. Introducción del proyecto

El estudiante deberá redactar una introducción breve en la que explique:

- De qué trata el proyecto.
- Por qué resulta relevante.
- Cuál es su intención general.
- Qué dimensiones serán analizadas.

3. Descripción de la empresa

En este apartado deberá presentar:

- Nombre del negocio.
- Giro o actividad económica.
- Naturaleza del proyecto.
- Origen de la idea.
- Ubicación.

- Mercado al que se dirige.
- Propósito general de la empresa.

4. Descripción del entorno

Deberá explicar el contexto en el que operará el negocio, considerando:

- Entorno económico.
- Entorno social.
- Entorno competitivo.
- Entorno normativo.
- Entorno territorial.
- Entorno internacional (si es que aplica).

5. Análisis del producto y su mercado

Aquí deberá desarrollar:

- Descripción del producto o servicio.
- Necesidad que atiende.
- Propuesta de valor.
- Características principales.
- Mercado meta.
- Demanda esperada.
- Competencia principal.
- Posibilidades de diferenciación.

6. Estrategia de mercadotecnia

El alumno deberá explicar:

- Cómo se posicionará el producto o servicio.
- Qué estrategia comercial se utilizará.
- Qué canales de comunicación y promoción se emplearán.
- Cómo se buscará conectar la oferta con el mercado.

7. Plan de ventas

Deberá incluir:

- Proyección de ventas.
- Volumen esperado.
- Canales de comercialización.
- Metas por periodo.
- Forma de llegada al cliente.
- Coherencia con la capacidad operativa del proyecto.

8. Plan de operaciones del proyecto

En este apartado deberá desarrollar:

- Cómo funcionará el negocio.
- Cuál será su proceso general.
- Qué recursos requerirá.
- Cómo organizará su operación.
- Cómo atenderá producción, almacenamiento, logística o servicio.
- Qué controles básicos considera.

9. Recursos humanos

El estudiante deberá identificar:

- Puestos básicos.
- Funciones principales.
- Perfiles requeridos.
- Estructura mínima de personal.
- Necesidades de capacitación.

10. Aspectos legales

Aquí deberá señalar:

- Forma jurídica propuesta.
- Permisos o registros necesarios.
- Obligaciones normativas generales.

- Consideraciones legales relacionadas con el tipo de negocio.

11. Planes de lanzamiento

Deberá explicar:

- Cómo se introducirá el negocio al mercado.
- Qué acciones iniciales realizará.
- Qué canales utilizará.
- Cómo buscará captar atención o primeros clientes.

12. Determinación de los efectos sociales del proyecto

El alumno analizará:

- Qué cambios sociales podría generar el proyecto.
- Qué beneficios podría aportar.
- Qué riesgos o efectos negativos podrían existir.
- Cómo impactaría en la comunidad o región.

13. Empleos directos e indirectos generados

Deberá identificar:

- Qué empleos directos crearía el proyecto.
- Qué empleos indirectos podría activar.
- Qué perfiles serían necesarios.
- Qué alcance laboral tendría el negocio.

14. Contribución social del proyecto

Aquí deberá reflexionar sobre:

- Cómo aporta el proyecto al bienestar del entorno.
- Si fortalece proveedores locales.
- Si genera ingreso.
- Si impulsa capacitación.
- Qué valor social puede aportar.

15. Plan financiero y evaluación del proyecto

El estudiante deberá integrar:

- Inversión requerida.
- Costos.
- Gastos de operación.
- Ingresos estimados.
- Flujo de efectivo básico.
- Una valoración general de viabilidad.

16. Plan de inversión y financiamiento

Aquí deberá explicar:

- Cuánto capital necesita.
- En qué se aplicará.
- De dónde provendrán los recursos.
- Si habrá recursos propios.
- Financiamiento externo.
- O una combinación de ambos.

17. Cálculo del VPN con y sin financiamiento

Deberá desarrollar:

- Tabla de flujos de efectivo.
- Cálculo del VPN sin financiamiento.
- Cálculo del VPN con financiamiento.
- Interpretación comparativa de resultados.

18. Cálculo de la TIR con y sin financiamiento

Deberá presentar:

- Cálculo de la TIR sin financiamiento.
- Cálculo de la TIR con financiamiento.
- Interpretación de lo que representa cada una.

19. Análisis de sensibilidad

El estudiante deberá modificar al menos una variable crítica del proyecto, por ejemplo:

- Ventas.
- Precio.
- Costos.
- Inversión.
- Tasa de interés.
- Tipo de cambio.

Y analizar cómo cambian el VPN o la TIR en ese escenario.

20. Resumen ejecutivo

Al final, el alumno deberá redactar un resumen ejecutivo donde sintetice:

- Qué es el proyecto.
- Qué ofrece.
- A qué mercado se dirige.
- Por qué es viable.
- Cuáles son sus principales fortalezas.

21. Conclusión general

El trabajo deberá cerrar con una conclusión donde el estudiante explique:

- Si considera viable el proyecto,
- Qué áreas identifica como más fuertes,
- Qué aspectos considera más vulnerables,
- Y por qué un análisis integral resulta necesario en el desarrollo de un plan de negocios.

Extensión sugerida

El proyecto puede tener una extensión aproximada de:

- 15 a 20 cuartillas, si se presenta como documento académico.
- O una presentación ejecutiva bien estructurada, acompañada de tablas y explicación.

Recomendaciones para el estudiante

- Elegir un proyecto que pueda explicarse y sostenerse con lógica.
- Mantener coherencia entre todos los apartados.
- Evitar contradicciones entre ventas, operación, recursos y finanzas.
- No hacer proyecciones excesivamente optimistas sin justificación.
- Relacionar el análisis financiero con el social y comercial.
- Redactar de manera clara, ordenada y formal.

Formato de apoyo sugerido

Tabla integradora básica

Apartado	Información que debe contener
Empresa	Identidad, giro, propósito
Entorno	Contexto económico, social, competitivo
Producto y mercado	Oferta, cliente, demanda, competencia
Mercadotecnia	Posicionamiento, comunicación, canales
Ventas	Metas, volúmenes, periodos
Operaciones	Funcionamiento, proceso, recursos
Recursos humanos	Puestos, perfiles, funciones
Aspectos legales	Forma jurídica, permisos, obligaciones

Lanzamiento	Entrada al mercado, acciones iniciales
Impacto social	Efectos sociales, empleo, contribución
Finanzas	Inversión, costos, gastos, flujo
Evaluación	VPN, TIR, sensibilidad
Cierre	Resumen ejecutivo y conclusión

NOTA: No olvides incluir referencias en formato APA. Asimismo, queda prohibido el uso de inteligencia artificial para la elaboración de esta actividad.

LISTA DE COTEJO

ELEMENTO
Claridad en la formulación del proyecto.
Coherencia entre empresa, mercado, operación y finanzas.
Integración de los temas de la unidad.
Correcta aplicación de VPN, TIR y sensibilidad.
Capacidad de análisis social del proyecto.
Orden, redacción y presentación del documento.
Solidez de la conclusión final.
TOTAL 20 PUNTOS

Envíalo a través de la Plataforma Virtual.

Recuerda que el archivo debe ser nombrado:

Apellido Paterno_Primer Nombre_Proyecto_Final

BIBLIOGRAFÍA RECOMENDADA

- Textos y Ejercicios. México. Banco Nacional de Comercio Exterior (1ª Edición).
- Anzola Rojas, Sérvulo. Administración de Pequeñas Empresas. México. Mc Graw Hill (2ª Edición).
- Baca Urbina, Gabriel. Evaluación de Proyectos. México. Mc Graw Hill (4ª Edición).
- Balanko, Greg. Cómo Preparar un Plan de Negocios Exitoso. México. Mc Graw Hill Interamericana.
- Banco Nacional de Comercio, Plan de Negocios para Proyectos de Exportación
- Block, Stanley B. & Hirt, Geoffrey A. Administración Financiera. México. Mc Graw Hill. (11ª Edición).
- Castañeda, Luis. Cómo destruir una Empresa en 12 meses… o antes, Errores y Omisiones de la Dirección. México. Panorama Editorial (3ª Edición).
- Cohen Karen, Daniel & Asín Lares, Enrique, (2005), Sistemas de Información Para los Negocios, México, Mc Graw Hill (4ª Edición).
- Del Rio González, Cristóbal. Costos Históricos. México. Thomson (21ª Edición).

DINÁMICA DE TRABAJO

Cada unidad consta de los siguientes elementos:

- Contenido temático: presentación y análisis de conceptos, fundamentos teóricos, implicaciones y aplicaciones del tema al que se refiere la unidad correspondiente.
- Actividades: podrán ser de dos tipos: cuestionamientos específicos de opción múltiple o relacionar o descargables con aplicación de los conocimientos teóricos adquiridos. Son evaluables bajo listas de cotejo específicas y adquieren una ponderación en la evaluación.
- Evaluación por unidad: consta de una serie de reactivos que se evalúan para comprobar el conocimiento adquirido dentro de la unidad.
- Antes de terminar tu materia deberás responder una evaluación final, que comprende los contenidos de toda la materia.