

**PLAN DE NEGOCIOS**  
**NOVENO CUATRIMESTRE**  
**Mayo-Agosto 2012**

**Objetivo:**

El alumno dirigirá la ejecución del plan de negocios con base en el proceso de implementación, para contribuir al logro de los objetivos organizacionales

**COMPETENCIA**

**DESCRIPCIÓN DE COMPETENCIAS**

**Competencia específica 1.**  
**Gestión de consultoría**

Dirigir los procesos de consultoría financiera, de mercadotecnia y reingeniería, con base en la normatividad aplicable para elevar la competitividad de la organización.

**Competencia específica 2.**  
**Habilidades gerenciales**

Dirigir la planeación estratégica para la toma de decisiones que asegure el logro de los objetivos de la organización

**Materias que involucra:**

Administración de Organizaciones  
 Dirección de Mercadotecnia  
 Gestión del Financiamiento  
 Integradora I  
 Inglés III  
 Dirección de Equipos de Alto Rendimiento

Mtra. Marlene Martín  
 Mtra. Martha Becerril Falcón  
 Lic. Fco. Javier Rangel Chavarría  
 Lic. Fco. Javier Rangel Chavarría  
 Asignados por la Coordinación  
 L.C. Leticia Castillo

## Índice del trabajo impreso

- |   |
|---|
| <b>1. Introducción</b>                                      |
| <b>2. Antecedentes de la empresa. (si ya existe)</b>        |
| <b>2.1. Cuando la empresa va iniciar operaciones</b>        |
| 2.1.1 Potencial del nuevo proyecto                          |
| 2.1.2 Resultado dl estudio de viabilidad                    |
| 2.1.3 Conveniencia de invertir en el negocio (rentabilidad) |
| 2.1.4 La forma de llevarlo a cabo                           |
| 2.1.5 Análisis del sector al que ingresará la empres        |
| 2.1.6 Plan general de introducción de la empresa al mercado |
| <b>3. Misión y visión</b>                                   |
| <b>4. Objetivos</b>   |
| <b>5. Ubicaciones e instalaciones</b>                       |
| <b>6. Situaciones del mercado</b>                           |
| <b>7. Productos y servicios</b>                             |
| <b>8. Ventas</b>  |
| <b>9. Mercadotecnia</b>                                     |
| <b>10. Competidores principales</b>                         |
| <b>11. Directivos</b>                                       |
| <b>12. Personal de confianza</b>                            |
| <b>13. Asesores externos</b>                                |
| <b>14. Compras</b>  |
| <b>15. Inventarios</b>                                      |
| <b>16. Operación y producción</b>                           |
| <b>17. Planes, programas y presupuestos</b>                 |
| <b>18. Contabilidad y finanzas</b>                          |
| <b>19. Crédito y cobranzas</b>                              |
| <b>20. Sistema de información</b>                           |
| <b>21. Informática</b>                                      |
| <b>22. Tecnología</b>                                       |
| <b>23. Contratos</b>  |
| <b>24. Oportunidades de negocios nuevos</b>                 |
| <b>25. Conclusiones</b>                                     |
| <b>26. Anexos</b>   |
| <b>27. Resumen ejecutivo</b>                                |

Nota: Se incluirán adicionalmente como anexo los documentos solicitados por el comité EBC, de acuerdo a las características de cada proyecto.