



## ESCUELA DE FORMACIÓN CONTINUA

**1- NOMBRE DE LA CARRERA: LICENCIATURA EN MARKETING**

**2- NOMBRE DE LA ASIGNATURA: PLAN DE NEGOCIOS**

**Código:**1421

**Ciclo anual:** 2021

**Ciclo cuatrimestral:** Primer cuatrimestre

**3- CUERPO DOCENTE:**

**Profesor a cargo de la asignatura:** Franco Marcelo

**Integrantes de la cátedra:** Tobar Verónica



#### **4- ASPECTOS ESPECÍFICOS**

- a. Carga horaria total: 128 hs.
- b. Carga horaria semanal: 8 hs.
- c. Carga horaria clases teóricas: 64 hs.
- d. Carga horaria práctica disciplinar: 32 hs.
- e. Carga horaria práctica profesional: 32 hs.
- f. Ubicación de la asignatura en el plan de estudios: N°19
- g. Correlatividades Anteriores: 1409-1412-1417-1419

#### **5- PROGRAMA**

##### **a. Fundamentación del marco referencial del programa**

El propósito de la asignatura es que el alumno a través de la aplicación de los conceptos dictados en la materia pueda tomar decisiones acerca de evaluar la viabilidad de los planes de negocio en el ámbito empresarial.

La relevancia de los contenidos está determinada por la importancia de la necesidad que reviste para las organizaciones un eficiente desarrollo de los planes de negocios que permita la toma de decisiones a los entes involucrados.

Se priorizarán, en lo posible, todos aquellos aspectos que estén relacionados con la aplicación en trabajos de campo.

La metodología se desarrolla por medio de clases presenciales donde el docente a cargo expone los aspectos teóricos y prácticos fundamentales utilizando distintas técnicas didácticas, adaptadas a las características específicas de los contenidos teóricos de cada unidad temática, por ejemplo: exposiciones dialogadas, torbellinos de ideas, uso de los medios didácticos disponibles en el pizarrón, etc.

Las clases teóricas tendrán una introducción y objetivo que tiene ese tema, luego un desarrollo, para cerrar con un resumen destacando aspectos esenciales sobre lo expuesto.

Las clases prácticas tendrán como objetivo ejercitar a los alumnos con situaciones complejas que permitan evaluar la viabilidad del proyecto de un plan de negocio.

##### **b. Contenidos previos**

##### **c. Contenidos mínimos**

- Concepto del Plan de Negocios. Etapas del Plan de Negocios.
- Evaluación de Proyectos.
- Viabilidad del proyecto.
- Flujo de Fondos: ingresos y egresos. Utilidad, gastos fijos y variables. Tasa de Corte: VAN / TIR y período de recuperó.



#### **d. Objetivos generales**

- Que desarrolle la capacidad de lectura, sentido crítico y actitud de cambio para comprender y explicar la compleja realidad de los negocios que como futuros profesionales deberán enfrentar en la gestión tanto en sus dimensiones explícitas como en sus dimensiones subyacentes.
- Que los alumnos se desempeñen dentro del marco ético y sentido de la responsabilidad social, tomando conciencia además que sus lugares de conducción pueden aportar a la construcción de mejores organizaciones.

#### **e. Objetivos específicos**

- Que los alumnos puedan comenzar a evaluar y pensar con la mayor claridad posible los distintos parámetros que hacen al desarrollo del negocio, incluso cuales son las posibles dificultades esperadas y como las enfrentará.
- Que los alumnos incorporen pautas metodológicas para diagnosticar y formular un plan de negocios.

#### **f. Unidades Didácticas:**

##### **Unidad Nro. 1:**

Contenido temático por unidad: El Plan de Negocios. Concepto. El plan de negocios como guía para la existencia del negocio. El emprendedor. Características y habilidades.

##### Bibliografía específica por unidad:

- Proyectos de Inversión. Sapag Chain, Nassir - Madrid. Mc Graw-Hill 2002.

##### **Unidad Nro. 2:**

Contenido temático por unidad: Proyecto. Tipología de los proyectos: a) de acuerdo con la finalidad del estudio b) de acuerdo con el objeto de la inversión. Análisis de un proyecto: Formulación, preparación y evaluación.

##### Bibliografía específica por unidad:

- Proyectos de Inversión. Sapag Chain, Nassir - Madrid. Mc Graw-Hill 2002.

##### **Unidad Nro. 3:**

Contenido temático por unidad: La viabilidad de la idea. Las diferentes formas de la factibilidad: a) Comercial b) Técnica c) Organizacional y Legal d) Ambiental e) Económica-Financiera f) Ética g) Emocional h) Social.

##### Bibliografía específica por unidad:

- Proyectos de Inversión. Sapag Chain, Nassir - Madrid. Mc Graw-Hill 2002.

##### **Unidad Nro. 4:**



Contenido temático por unidad: El estudio del proyecto como proceso cíclico. Los estudios de perfil, prefactibilidad y factibilidad. La evaluación de proyectos.

Bibliografía específica por unidad:

- Proyectos de Inversión. Sapag Chain, Nassir - Madrid. Mc Graw-Hill 2002.

**Unidad Nro. 5:**

Contenido temático por unidad: Las etapas del Plan de Negocios. El Resumen Ejecutivo. Los entornos.

Mercado e Industria. Objeto del negocio. Plan estratégico. Plan de Marketing. Plan de Operaciones. Los Recursos Humanos. El Plan Económico y Financiero. Factibilidad del proyecto.

Bibliografía específica por unidad:

- Plan de Negocios. Herramientas para evaluar la viabilidad de una idea - Weinberger Villarán, Karen - Lima, Perú - Edit. Usaid Perú Mype Competitiva - junio, 2009.

**Unidad Nro. 6:**

Contenido temático por unidad: Ejercicios prácticos. Flujo de Fondos. Definición. Tipos. Utilidad. Ingresos y Egresos. Definición. Tipos. Utilidad. Gastos Fijos y Variables. Definición. Tipos. Utilidad Depreciaciones. Definición. Tipos. Utilidad. Aplicación de Impuestos a las Ganancias en una Evaluación de Proyecto. Tasa de Corte. VAN / TIR / Período de recuero: Interpretación de Resultados.

Bibliografía específica por unidad:

- Proyectos de Inversión. Sapag Chain, Nassir - Madrid. Mc Graw-Hill 2002.

**g. Bibliografía General:**

- SAPAG CHAIN, NASSIR - Proyectos de Inversión. - Edit. Mc Graw-Hill, Madrid, 2002.
- WEINBERGER VILLARAN, KAREN - Plan de Negocios. Herramientas para evaluar la viabilidad de una idea - Edit. Usaid Perú Mype Competitiva – Lima, Perú, junio, 2009.

Ampliatoria:

- TERRAGNO, DANILA – LECUONA, MARIA LAURA - Como armar un plan de negocios, Universidad de Caracas, Venezuela 2004.
- Guía Sugerida de un Plan de Negocios, Universidad de Monterrey, División de Estudios Profesionales, Monterrey, México, 2008
- SAPAG CHAIN, NASSIR - Criterios de Evaluación de Proyectos: Como medir las rentabilidades de las inversiones, Madrid. McGraw-Hill 1993.
- PINSON, LINDA Anatomía de un Plan de Negocios, Linda Pinson, Edit. OMIM, Tustin, California, EEUU, 2003



- Guía para la evaluación de un Plan de Negocios. Realizado por el Banco Nación Argentina - Edit. Banco Nación - Buenos Aires, Argentina (2010)

#### **h. Metodología de la Enseñanza**

La materia se dictará con clases teóricas para estudiar los principios generales que rigen los planes de negocios comerciales, y por otro lado clases prácticas para ejercitar los diferentes modelos y realizar ejercicios analizando las diferentes variables que se deben tener en cuenta para determinar la viabilidad de un proyecto de inversión. Se espera que los alumnos participen de ambas clases con búsqueda de ejemplos de negocios exitosos y también resolviendo individualmente los diferentes ejercicios de las clases prácticas. En las últimas clases de la asignatura los alumnos deberán exponer un Negocio en marcha analizando todos los contenidos vistos en la materia.

#### **i. Criterios de evaluación**

- Los cursantes deberán rendir dos parciales durante el cuatrimestre. Podrán recuperar uno de los mismos (1\* o 2\*) al final del cuatrimestre aquellos alumnos que no alcancen la nota mínima para promover en alguna de las evaluaciones.
- Los parciales para ser aprobados deberán tener una nota no menor de siete (7), correspondiéndole cuando el alumno conteste en forma apropiada por lo menos el 75%, en caso de los contenidos evaluados y previamente enunciados a criterio de la cátedra.
- En caso de rendir un examen recuperatorio la nota obtenida sustituirá la anterior.
- Resultarán aprobados los alumnos que obtengan siete (7) o más en cada una de las evaluaciones o sus recuperatorios. Los alumnos que obtengan notas entre cuatro (4) y menos de siete (7) quedarán en situación de cursada debiendo dar un examen complementario en cualquiera de las tres próximas fechas de examen. En todos los casos deberán haber cumplido satisfactoriamente con los objetivos propuestos durante la cursada. Los que tengan menos de cuatro (4) quedarán en condición insuficiente y deberán recursar la materia o darla como libre.
- La nota final se obtendrá como promedio de la totalidad de las notas obtenidas.



**6- CRONOGRAMA DE CLASES Y EXAMENES**

**a. Diagrama de Gantt**

**Contenidos / Actividades / Evaluaciones**

**SEMANAS**

<b>Nº de Unidad / Parciales</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>	<b>6</b>	<b>7</b>	<b>8</b>	<b>9</b>	<b>10</b>	<b>11</b>	<b>12</b>	<b>13</b>	<b>14</b>	<b>15</b>	<b>16</b>
Unidad Nro 1	■															
Unidad Nro 1		■														
Unidad Nro 2			■													
Unidad Nro 2				■												
Unidad Nro 3					■											
Unidad Nro 4						■										
Unidad Nro 5							■									
Unidad Nro 5								■								
Unidad Nro 6									■							
Unidad Nro 6										■						
Unidad Nr 6											■					
Examen Parcial Teórico												■				
Examen Parcial Práctico													■			
Presentación Trabajos Prácticos														■	■	
Recuperatorios																■
Conclusiones y Entrega de Notas																■



**7- CONDICIONES GENERALES PARA LA APROBACIÓN DE LA ASIGNATURA**

**a. Asistencia: 75%**

**b. Regularidad:** Cumplir con el requisito de asistencia. Obtener en ambas instancias parciales entre seis y cuatro puntos.

**c. Evaluación:** Quienes aprueben ambos exámenes parciales con 7 (siete) o más puntos, tendrán a Promocionada la asignatura. Aquellos que obtengan menos de 7 (siete) en una de estas dos instancias podrán recuperarla al final del cuatrimestre para aprobar la asignatura. Quienes obtengan entre 6 (seis) y 4 (cuatro) puntos en las instancias parciales tendrán por cursada la materia y podrán presentarse al examen final. Los que obtengan menos de 4 (cuatro), en ambas instancias tendrán que recurrar.