

**Gestión de Nuevos Negocios**Área de especialización: Desarrollo  
Emprendedor

Clave: AD462

**Objetivo general de la asignatura**

Al finalizar el curso, el alumno:

Conocerá las tendencias en la aplicación de estrategias y gestión en los diferentes giros empresariales, con el fin de comprender los ámbitos de los mercados internos y la función del mercado internacional.

**Temas y subtemas**

1. Aspectos básicos en la planeación de nuevos negocios.
  - 1.1 El plan de negocios.
  - 1.2 Elección entre adquirir una empresa, una franquicia o crear una nueva empresa.
  - 1.3 Financiamiento del nuevo negocio por medio de la adquisición de un capital inicial.
  - 1.4 Ubicación para la empresa y su arrendamiento.
  - 1.5 Estructura de negocios.
  - 1.6 Incorporación de sistemas o tecnologías de comunicación.
  - 1.7 La contabilidad y el flujo de caja de la empresa.
  - 1.8 Reclutamiento, contratación y administración de los empleados.
  - 1.9 Actividades iniciales para la apertura de la empresa.
    - 1.9.1 Adquisiciones y el control de inventario.
    - 1.9.2 Plan de marketing y su implementación.
    - 1.9.3 Uso del internet para realizar operaciones de marketing en línea.
    - 1.9.4 Creación de un sitio de comercio electrónico para vender en línea.
2. El proceso de apertura de negocios.
  - 2.1 Constitución de las Sociedades.
  - 2.2 La Secretaría de Relaciones Exteriores (SRE) y el registro de una persona moral.
  - 2.3 Inscripción en el Registro Federal de Contribuyentes (RFC).
  - 2.4 Inscripción Patronal ante el Instituto Mexicano del Seguro Social (IMSS).
  - 2.5 Inscripción ante el Instituto del Fondo Nacional de la Vivienda para los Trabajadores (Infonavit).
  - 2.6 Aviso de funcionamiento.
  - 2.6 Aviso de inscripción como empresa generadora de residuos.
  - 2.8 El Sistema de Apertura Rápida de Empresas (SARE).
3. Los diferentes tipos de administración en función de los mercados y el entorno.
  - 3.1 La evolución del proceso de planificación.
  - 3.2 Tópicos del Management siglo XXI.
4. Gestión de la diversidad intelectual y cultural.
  - 4.1 Gestión de la volatilidad de los mercados.
  - 4.2 La gestión de impacto de internet.

- 4.3 La creación del valor.
- 4.4 Misión del negocio.
- 4.5 Escrutinio interno al nivel de negocios.
- 4.6 Cadena de valor de Porter.
  
- 5. Análisis del medio externo a nivel de los negocios.
  - 5.1 Las 5 fuerzas de Porter.
  - 5.2 El ciclo evolutivo de la industria o sector industrial.
  - 5.3 Estrategias internacionales.
  - 5.4 Desarrollo de estrategia de negocios.
  - 5.5 Estrategias funcionales, su ámbito de acción y los indicadores de desempeño.
  
- 6. Los procesos organizacionales y los procesos gerenciales.
  - 6.1 La cultura organizacional.
  - 6.2 Fusiones y adquisiciones.
  - 6.3 Balance scoredcard.
  - 6.4 Las matrices de planificación.
  - 6.5 Estrategia horizontal.