



Plan de estudios de la  
Licenciatura en  
Administración



ESCUELA DE  
ESTUDIOS  
SUPERIORES DE  
ATLATLAHUCAN

### IDENTIFICACIÓN DE LA UNIDAD DE APRENDIZAJE

<b>Unidad académica:</b> Facultad de Contaduría, Administración e Informática, Escuela de Estudios Superiores de Jojutla y Escuela de Estudios Superiores de Atlatlahucan.							
<b>Plan de estudios:</b> Licenciatura en Administración.							
<b>Unidad de aprendizaje:</b> Emprendimiento.				<b>Ciclo de formación:</b> Profesional. <b>Eje general de la formación:</b> Teórico - técnica. <b>Área de conocimiento:</b> Mercadotecnia – Negocios. <b>Semestre:</b> Sexto.			
<b>Elaborada por:</b> Dr. Francisco Javier Pineda Méndez. <b>Actualizada por:</b> Dr. Francisco Javier Pineda Méndez.				<b>Fecha de elaboración:</b> septiembre 2013. <b>Fecha de revisión y actualización:</b> octubre 2021.			
<b>Clave:</b>	<b>Horas teóricas:</b>	<b>Horas prácticas:</b>	<b>Horas totales:</b>	<b>Créditos:</b>	<b>Tipo de unidad de aprendizaje:</b>	<b>Carácter de la unidad de aprendizaje:</b>	<b>Modalidad:</b>
EM37CP030208	3	2	5	8	Obligatoria	Teórico – Practica	Presencial
<b>Plan (es) de estudio en los que se imparte:</b> Licenciatura en Administración de la Facultad de Contaduría, Administración e Informática, la Escuela de Estudios Superiores de Jojutla y la Escuela de Estudios Superiores de Atlatlahucan.							

### ESTRUCTURA DE LA UNIDAD DE APRENDIZAJE

<b>Presentación:</b> Esta unidad de aprendizaje proporciona al estudiantado conocimientos sobre cómo desarrollar habilidades emprendedoras para la creación, constitución e implementación de una empresa, así como los productos y/o servicios a ofertar, a partir de la interpretación de conocimientos administrativos y la aplicación de herramientas de análisis estratégico, de mercado y financiero, para fomentar la creatividad al elaborar planes de negocios sujetos a financiamiento.
<b>Propósito:</b> Desarrolle un plan de negocios o mejore uno ya existente, a través del diseño de productos y/o servicios innovadores para su producción y comercialización; con un sentido ético, de responsabilidad social y de calidad.
<b>Competencias que contribuyen al perfil de egreso</b>
<b>Competencias genéricas:</b>
CG5. Capacidad de aprender y actualizarse permanentemente. CG14. Capacidad de aplicar los conocimientos en la práctica. CG15. Capacidad para formular y gestionar proyectos. CG16. Capacidad para identificar, plantear y resolver problemas.

CG17. Capacidad de motivar y conducir hacia metas comunes.

**Competencias específicas:**

CE7. Diseña, implementa y evalúa procesos de comercialización a través del análisis de técnicas y modelos de mercado para que se identifiquen a los tipos de clientes y/o demandantes de servicios que interactúan con la organización.

CE8. Identifica y evalúa la viabilidad de oportunidades de negocios, productos y/o prestación de servicios mediante modelos de análisis para su aprovechamiento.

CE9. Analiza, diseña e implementa modelos y procesos de negocio a través del uso de herramientas empresariales para orientarlos hacia la competitividad.

**CONTENIDOS**

<b>Bloques:</b>	<b>Temas:</b>
Bloque 1. El Perfil Emprendedor.	1.1 Características del emprendedor. 1.2 Papel social. 1.3 Generación de la idea. 1.4 Perfil del proyecto.
Bloque 2. Estudio de Mercado.	2.1 Segmentación. 2.2 Las 4 P's de mercadotecnia. 2.3 Estrategias de posicionamiento. 2.4 Tamaño del mercado.
Bloque 3. Estudio Técnico.	3.1 Planeación estratégica. 3.2 Proceso productivo. 3.3 Layout de la planta. 3.4 Proveedores y materias primas.
Bloque 4. Marco Administrativo y Legal	4.1 Planeación estratégica. 4.2 Estructura organizativa. 4.3 Recursos humanos. 4.4 Estudio legal y fiscal. 4.5 Derechos de autor y propiedad industrial.
Bloque 5. Factibilidad.	5.1 Análisis de Costos. 5.2 Presupuesto. 5.3 Financiamiento. 5.4 Punto de equilibrio

### **ESTRATEGIAS DE ENSEÑANZA - APRENDIZAJE**

<b>Estrategias de aprendizaje sugeridas (Marque X)</b>			
Aprendizaje basado en problemas	( X )	Nemotecnia	( )
Estudios de caso	( X )	Análisis de textos	( X )
Trabajo colaborativo	( X )	Seminarios	( )
Plenaria	( )	Debate	( )
Ensayo	( )	Taller	( X )
Mapas conceptuales	( )	Ponencia científica	( )
Diseño de proyectos	( X )	Elaboración de síntesis	( X )
Mapa mental	( )	Monografía	( )
Práctica reflexiva	( X )	Reporte de lectura	( )
Trípticos	( )	Exposición oral	( )
Otros			
<b>Estrategias de enseñanza sugeridas (Marque X)</b>			
Presentación oral (conferencia o exposición) por parte del docente	( X )	Experimentación (prácticas)	( X )
Debate o Panel	( X )	Trabajos de investigación documental	( X )
Lectura comentada	( X )	Anteproyectos de investigación	( X )
Seminario de investigación	( )	Discusión guiada	( X )
Estudio de Casos	( X )	Organizadores gráficos (Diagramas, etc.)	( )
Foro	( )	Actividad focal	( )
Demostraciones	( )	Analogías	( X )
Ejercicios prácticos (series de problemas)	( X )	Método de proyectos	( )
Interacción la realidad (a través de videos, fotografías, dibujos y software especialmente diseñado).	( X )	Actividades generadoras de información previa	( )
Organizadores previos	( )	Exploración de la web	( X )
Archivo	( )	Portafolio de evidencias	( )

Ambiente virtual (foros, chat, correos, ligas a otros sitios web, otros)	( X )	Enunciado de objetivo o intenciones	( )
Otra, especifique (lluvia de ideas, mesa redonda, textos programados, cine, teatro, juego de roles, experiencia estructurada, diario reflexivo, entre otras):			

### CRITERIOS DE EVALUACIÓN

Criterios	Porcentaje
Tareas y actividades didácticas (ejercicios prácticos, controles de lecturas).	20%
Exposición grupal o individual.	20%
Proyecto final (plan de negocio)	60%
<b>Total</b>	100 %

### PERFIL DEL PROFESORADO

Licenciatura, Maestría o Doctorado en Administración o áreas afines, con conocimientos en desarrollo de negocios, marketing tradicional y digital, análisis de costos y contabilidad.
---

### REFERENCIAS

<p><b>Básicas:</b></p> <p>Sánchez, TY (2020). <i>Nuevas perspectivas del emprendimiento en México</i>. Colofón Ediciones Académicas</p> <p>Vázquez, JC (2020). <i>Liderazgo, Emprendimiento y Género. Motores de la transformación</i>. Tirant lo Blanch</p> <p>Calle, JA (2020). <i>La Batalla del Emprendimiento. Lecciones de la historia para liderar y triunfar en la empresa</i>. Paidós Empresa.</p>
<p><b>Complementarias:</b></p> <p>Briño, MA (2017). <i>Emprendimiento que funciona</i>. Porrúa</p>
<p><b>Web:</b></p> <p>Mercadotecnia, publicidad y medios. Merca 2.0 <a href="https://www.merca20.com/">https://www.merca20.com/</a></p>