



## PLAN DE TRABAJO

### I. Datos de la institución

<b>Plantel</b>	 <b>UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO</b> <b>FACULTAD DE CONTADURÍA Y ADMINISTRACIÓN</b> DIVISIÓN SISTEMA UNIVERSIDAD ABIERTA Y EDUCACIÓN A DISTANCIA Modalidad: A Distancia	 <b>Grado o Licenciatura</b>	Licenciatura en Administración
----------------	---	--	--------------------------------

### II. Datos del asesor

<b>Nombre</b>	GOMEZ HERNANDEZ ALBERT	<b>Correo</b>	agomez@docencia.fca.unam.mx
---------------	------------------------	---------------	-----------------------------

### III. Datos de la asignatura

<b>Nombre</b>	ESTRATEGIA PARA EL CRECIMIENTO Y DESARROLLO DE EMPRESAS	<b>Clave</b>	0099	<b>Grupo</b>	8851
<b>Modalidad</b>	Optativa	<b>Plan</b>	2012	<b>Fecha de inicio del semestre</b>	08 de febrero de 2022
<b>Horas de asesoría semanal</b>	4	<b>Horario</b>	Martes: 18:00 - 20:00 hrs Jueves: 18:00 - 20:00 hrs	<b>Fecha de término del semestre</b>	16 de junio de 2022

### IV. Contenido temático

TEMA	HORAS		
	Total	Teoría	Práctica
I. Análisis de la empresa y su medio ambiente	8	8	0

II. Planes de crecimiento y desarrollo en la empresa	6	6	0
III. Características de las estrategias de crecimiento	6	6	0
IV. Características de las estrategias de desarrollo	6	6	0
V. Estrategias centradas en la innovación	8	8	0
VI. Estrategias centradas en el mercado	8	8	0
VII. Estrategias centradas en la tecnología	8	8	0
VIII. Integración de un plan estratégico para el desarrollo y/o crecimiento de una empresa	14	14	0

## V. Presentación general del programa

Estimado(a) alumno(a) de la asignatura: Estrategia para el Crecimiento y Desarrollo de Empresas, me permito presentarme como tu asesor durante este curso y comunicarte que mi objetivo principal es ayudarte y asesorarte en tu proceso de aprendizaje, resolviendo tus dudas o sugiriéndote como aprovechar los contenidos en línea. Te recomiendo que preguntes cuanto sea necesario y las veces que consideres pertinentes, por lo que las dudas respecto a las actividades puedes plantearlas mediante el chat (en los horarios establecidos para la asignatura) o bien, a través del correo electrónico, donde indiques claramente en el asunto, el tema a tratar, unidad y actividad correspondiente; con la finalidad de aprovechar los recursos que el sistema ofrece para la realización correcta de tus actividades. Asimismo, tus mensajes serán contestados en la brevedad posible. Como parte de tu formación a nivel licenciatura y en tu vida profesional, es importante que el conocimiento adquirido esté sustentado en fuentes de investigación confiables como libros, artículos científicos y revistas especializadas, por lo que cabe señalar que como estudiante de la UNAM tienes acceso a varias bases de datos y libros electrónicos, mismos que la Universidad costea anualmente para que todos sus alumnos puedan tener acceso gratuito mediante la página de: <http://dgb.unam.mx/> previo registro, la dirección general de bibliotecas les otorga una contraseña para que puedan hacer uso de ese vasto acervo bibliotecario, donde podrán encontrar libros electrónicos aplicables a sus asignaturas.

## VI. Forma en que el alumno deberá preparar la asignatura

Cada unidad didáctica contempla la realización de actividades. Éstas han sido estructuradas de tal forma que te permitan desarrollar habilidades y destrezas, para dar solución a un problema en específico, producto de los aprendizajes significativos derivados de la apropiación de los contenidos temáticos del curso correspondiente. Asimismo, se fomentará en cada estudiante la apropiación de una nueva forma de trabajo y aprendizaje de manera independiente, donde crearás nuevos hábitos de estudio y de organización de tiempos para la revisión de materiales en el sitio, búsqueda de bibliografía necesaria, realizar investigaciones, etc. Deberás desarrollar las actividades en la plataforma de estudio, de manera individual, para ello se te proporcionan instrucciones claras y tiempos precisos. La comunicación a lo largo de cada asignatura será continua y de manera síncrona y asíncrona, es decir, que cada actividad elaborada contará con una retroalimentación por parte de tu asesor a través de diversos medios: comentarios directos en la plataforma o consultas específicas a través de las sesiones del chat en los días y horarios establecidos para la materia; foros de discusión establecidos para temas particulares que se van realizando, las cuales deberán fomentar la reflexión y análisis del tema por estudiar, o algún otro medio que se decida emplear para estar siempre al tanto de tus dudas. Para la entrega de actividades es necesario tomar en cuenta que sólo se dará una tolerancia de tres días (a partir de la fecha indicada en este programa), los días posteriores se calificarán sobre una máxima de ocho (8). Para elaborar las actividades, deberán apegarse a las instrucciones establecidas en este plan de trabajo para cada una de las mismas. De tal forma que si en la revisión de las mismas se observa que copiaron y pegaron de páginas de internet, la actividad en cuestión será anulada y calificada con 0 (cero).

**CALENDARIO DE ACTIVIDADES**

Fecha	No. Unidad	No. Actividad	Descripción de la de actividad de acuerdo a la plataforma	Ponderación
-------	------------	---------------	---	-------------

17 de febrero de 2022	UNIDAD 1: Análisis de la empresa y su medio ambiente	Act. de aprendizaje 1	<p><b>Unidad 1 - Actividad 1 - Subir Archivo</b></p> <p>Mediante un ejemplo de empresa, la cual puede ser: a) Conocida (Nacional o Extranjera), b) Familiar, c) Lugar de Trabajo o d) Proyecto de Creación de Empresa, realiza el diagnóstico y análisis del medio ambiente interno y externo de la empresa propuesta, puedes auxiliarte de fuentes especializadas que investigues en internet, materiales didácticos de apoyo de otras asignaturas, revistas especializadas de negocios, libros, etc; a fin de detectar las áreas de oportunidad para el crecimiento y desarrollo de la misma.</p> <p>Desarrolla, cuando menos, las siguientes Herramientas de Análisis Estratégico del Medio Ambiente Interno y Externo de la Organización.</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Metodología PEST <ol style="list-style-type: none"> <li>1.1 Factores Políticos.</li> <li>1.2 Factores Económicos.</li> <li>1.3 Factores Socioculturales.</li> <li>1.4 Factores Tecnológicos.</li> </ol> </li> <li>2. Metodología de las 5 Fuerzas de Porter <ol style="list-style-type: none"> <li>2.1 Poder de Negociación de los Compradores o Clientes.</li> <li>2.2 Poder de Negociación de los Proveedores o Vendedores.</li> <li>2.3 Amenaza de los Nuevos Entrantes.</li> <li>2.4 Amenaza de Productos Sustitutos.</li> <li>2.5 Rivalidad entre los Competidores.</li> </ol> </li> <li>3. Análisis de Debilidades, Fortalezas, Oportunidades y Amenazas (DOFA) Matriz de Estrategias: <ol style="list-style-type: none"> <li>3.1 Estrategia de Fortalezas y Oportunidades (FO)</li> <li>3.2 Estrategia de Debilidades y Oportunidades (DO)</li> <li>3.3 Estrategia de Fuerzas y Amenazas (FA)</li> <li>3.4 Estrategias de Debilidades y Amenazas (DA)</li> </ol> </li> <li>4. Análisis CAME <ol style="list-style-type: none"> <li>4.1 Estrategias defensivas (A y F)</li> <li>4.2 Estrategias ofensivas (F y O)</li> <li>4.3 Estrategias de reorientación (D y O)</li> <li>4.4 Estrategia de supervivencia (D y A)</li> </ol> </li> </ol> <p>Realiza tu actividad en un procesador de textos, guárdala en tu computadora y una vez concluida presiona el botón Examinar, localiza el archivo, selecciónalo y haz clic en Subir este archivo para guardarlo en la plataforma.</p> <p>Algunas fuentes propuestas:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Las Herramientas que usa la empresa para realizar Análisis Estratégico Pertinente. Recuperado de <a href="http://cursos.esucomex.cl/SP-Esucomex-2014/AOX6404/S4/MATERIAL%20DE%20ESTUDIO.p df">http://cursos.esucomex.cl/SP-Esucomex-2014/AOX6404/S4/MATERIAL%20DE%20ESTUDIO.p df</a></li> <li>• Realiza un análisis estratégico para tu empresa con estas 5 técnicas. Recuperado de <a href="https://rockcontent.com/es/blog/analisis-estrategico/">https://rockcontent.com/es/blog/analisis-estrategico/</a></li> <li>• El entorno de la empresa. Recuperado de <a href="https://www.ecobachillerato.com/eoearagon/tema3.pdf">https://www.ecobachillerato.com/eoearagon/tema3.pdf</a></li> <li>• 5 Herramientas de análisis estratégico para hacer un plan de negocios. Recuperado de <a href="https://www.losqueestantodas.cl/blog/5-herramientas-de-analisis-estrategico-par a-hacer-un-plan-de-negocios">https://www.losqueestantodas.cl/blog/5-herramientas-de-analisis-estrategico-par a-hacer-un-plan-de-negocios</a>.</li> </ul>	6 %
-----------------------	--	-----------------------	---	-----

24 de febrero de 2022

UNIDAD 2: Planes de crecimiento y desarrollo en la empresa

Act. de aprendizaje 1

#### Unidad 2 // Actividad inicial // Subir archivo

Explica los elementos que se deben tomar en consideración para desarrollar un plan de crecimiento y desarrollo de la empresa propuesta de la Unidad 1, Actividad 1

Cuando menos, debes ubicar y explicar los siguientes elementos:

1. Dirección
2. Procesos
3. Producto
4. Mercado
5. Precios
6. Tecnología
7. Innovación
8. Marketing
9. Recursos Humanos

Realiza tu actividad en un procesador de textos, guárdala en tu computadora y una vez concluida presiona el botón Examinar, localiza el archivo, selecciónalo y haz clic en Subir este archivo para guardarlo en la plataforma.

Algunas fuentes propuestas:

- GUÍA PARA LA ELABORACIÓN DEL PLAN Y PROGRAMAS DE DESARROLLO INSTITUCIONALES.  
Recuperado de <http://sgc.uaeh.edu.mx/planeacion/images/documentos/Guia%20programas%20de%20desarrollo.pdf>
- CRECIMIENTO EMPRESARIAL: TODO LO QUE DEBES SABER PARA HACER CRECER TU EMPRESA. Recuperado de <https://inmarketing.co/crecimiento-empresarial-como-hacer-crecer-empresa/>
- MODELO DE PLAN DE EMPRESA. Recuperado de [http://tomillo.org/wp-content/uploads/2016/12/Modelo\\_de\\_Plan\\_de\\_Empresa\\_FTomillo\\_7877.pdf](http://tomillo.org/wp-content/uploads/2016/12/Modelo_de_Plan_de_Empresa_FTomillo_7877.pdf)

6 %

<p>10 de marzo de 2022</p>	<p>UNIDAD 3: Características de las estrategias de crecimiento</p>	<p>Act. de aprendizaje 1</p>	<p><b>Unidad 3 - Actividad 1 - Subir Archivo</b></p> <p>Mediante un mapa conceptual, desarrolla los factores estratégicos para el crecimiento y desarrollo de las empresas, retoma los elementos de la actividad anterior.</p> <p>Realiza tu actividad en un procesador de textos o software específico, guárdala en tu computadora y una vez concluida presiona el botón Examinar, localiza el archivo, selecciónalo y haz clic en Subir este archivo para guardarlo en la plataforma.</p> <p>El siguiente link, te servirá como guía para realizar un mapa conceptual.  <a href="http://cmap.ihmc.us/docs/elaboracionmapaconceptual.php">http://cmap.ihmc.us/docs/elaboracionmapaconceptual.php</a></p> <p>Algunas fuentes sugeridas:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Factores del crecimiento empresarial. Especial referencia a las pequeñas y medianas empresas. Recuperado de <a href="https://www.redalyc.org/pdf/818/81802804.pdf">https://www.redalyc.org/pdf/818/81802804.pdf</a></li> <li>• Los 7 pilares para el crecimiento de una empresa. Recuperado de <a href="https://www.forbes.com.mx/los-7-pilares-para-el-crecimiento-de-una-empresa/">https://www.forbes.com.mx/los-7-pilares-para-el-crecimiento-de-una-empresa/</a></li> <li>• Factores que influyen en el desarrollo de una empresa. Recuperado de <a href="https://agasys.com.mx/2017/11/23/factores-que-influyen-en-el-desarrollo-de-una-empr esa/">https://agasys.com.mx/2017/11/23/factores-que-influyen-en-el-desarrollo-de-una-empr esa/</a></li> <li>• Francisco Javier Segura Mojica; María Merced Cruz Rentería. (2015). Factores que inciden en el crecimiento y alto desempeño de las Empresas Gacela. Revista Pymes, Innovación y Desarrollo. Vol. 3, No. 1, pp. 79–100 ISSN: 2344-9195</li> </ul>	<p>6 %</p>
----------------------------	--	------------------------------	---	------------

24 de marzo de 2022

UNIDAD 4:  
Características de las estrategias de desarrollo

Act. de aprendizaje 1

#### Unidad 4 - Actividad 1 - Subir Archivo

Mediante un cuadro comparativo, explica y analiza las características de las estrategias de crecimiento, utiliza el ejemplo de empresa de la Actividad 1, Unidad 1 y aplícalas.

Debes desarrollar, cuando menos, las siguientes estrategias.

Análisis de la Matriz de Ansoff.

- 4.1 Estrategia de penetración en el mercado.
- 4.2 Estrategia de desarrollo del mercado.
- 4.3 Estrategia de desarrollo del producto.
- 4.4 Estrategia de diversificación.
- 4.5. Estrategia de penetración en el mercado propio.
- 4.6 Estrategia de internacionalización.
- 4.7 Estrategia de integración vertical.
- 4.8 Estrategia de diversificación comercial.

Realiza tu actividad en un procesador de textos, guárdala en tu computadora y una vez concluida presiona el botón Examinar, localiza el archivo, selecciónalo y haz clic en Subir este archivo para guardarlo en la plataforma.

Algunas fuentes sugeridas:

- ¿Qué es un cuadro comparativo? Recuperado de [http://gc.intelabs.com/recursos/files/r162r/w18141w/cuadro\\_comparativo.pdf](http://gc.intelabs.com/recursos/files/r162r/w18141w/cuadro_comparativo.pdf)
- Estrategias de crecimiento empresarial. Recuperado de <https://www.emprendices.co/estrategias-de-crecimiento-empresarial/>
- Matriz de Ansoff, estrategias de crecimiento. Recuperado de <http://robertoepinosa.es/2015/05/31/matriz-de-ansoff-estrategias-crecimiento/>
- Estrategias de Operación. Recuperado de <http://www.contactopyme.gob.mx/promode/esope.asp>

6 %

07 de abril de 2022	UNIDAD 5: Estrategias centradas en la innovación	Act. de aprendizaje 1	<p><b>Unidad 5 - Actividad 1 - Subir Archivo</b></p> <p>Mediante un resumen, explica y analiza las características de las estrategias de desarrollo, utiliza el ejemplo de empresa de la Unidad 1, Actividad 1</p> <p>Debes desarrollar, cuando menos, las siguientes estrategias.</p> <p>Mix de las 4 P's de Marketing:</p> <p>5.1 Estrategias Centras en el Producto.  5.2 Estrategias Centradas en el Precio.  5.3 Estrategias Centradas en la Plaza o Puntos de Venta.  5.4 Estrategias Centradas en la Promoción y Publicidad.  5.5 Matriz BCG (Boston Consulting Group).  5.6 Matriz de Expansión de Ventas o Matriz de Kotler.</p> <p>Realiza tu actividad en un procesador de textos, guárdala en tu computadora y una vez concluida presiona el botón Examinar, localiza el archivo, selecciónalo y haz clic en Subir este archivo para guardarlo en la plataforma.</p> <p>Algunas fuentes propuestas:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Estrategias Empresariales: Tipología, Características y Uso. Recuperado de <a href="http://www.luismiguelmanene.com/2013/05/31/estrategias-empresarias-tipologia-caracteristicas-y-uso/">http://www.luismiguelmanene.com/2013/05/31/estrategias-empresarias-tipologia-caracteristicas-y-uso/</a></li> <li>• Marketing Mix: Las 4 P del marketing. Recuperado de <a href="https://pixel-creativo.blogspot.mx/2011/10/marketing-mix-las-4-p-del-marketing.html">https://pixel-creativo.blogspot.mx/2011/10/marketing-mix-las-4-p-del-marketing.html</a></li> <li>• Desarrollo del Marketing Mix: Las 4 Ps. Recuperado de <a href="http://www.mercadotecniatotal.com/mercadotecnia/desarrollo-del-marketing-mix-las-4-ps/">http://www.mercadotecniatotal.com/mercadotecnia/desarrollo-del-marketing-mix-las-4-ps/</a></li> <li>• Rosaura Arteaga Rojas; Sonia Luz Pardo López. (2012). Licenciatura en Administración, Apunte electrónico: Sistemas de Información de Mercadotecnia. Plan 2012. México D.F: Universidad Nacional Autónoma de México, Facultad de Contaduría y Administración SUAyED.</li> <li>• Marketing Mix : las 4Ps. Recuperado de <a href="https://robertoepinosa.es/2014/05/06/marketing-mix-las-4ps-2">https://robertoepinosa.es/2014/05/06/marketing-mix-las-4ps-2</a></li> <li>• Qué Es La Matriz BCG Y Para Qué Sirve [Ejemplos]. Recuperado de <a href="https://escuela.marketingandweb.es/matriz-bcg/">https://escuela.marketingandweb.es/matriz-bcg/</a></li> </ul>	6 %
---------------------	--	--------------------------	--	-----



#### Unidad 6 - Actividad 1 - Subir Archivo

Mediante un mapa mental, diseña estrategias centradas en la innovación, utiliza el ejemplo de empresa de la Actividad 1, Unidad 1 y aplícalas.

Debes desarrollar, cuando menos, las siguientes estrategias:

- 6.1 Océanos Azules y Rojos.
- 6.2 Innovaciones en Productos y en Procesos.
- 6.3 Innovaciones de Organización y de Mercados.
- 6.4 Estrategia de Innovación en Marca.

Realiza tu actividad en un procesador de textos, guárdala en tu computadora y una vez concluida presiona el botón Examinar, localiza el archivo, selecciónalo y haz clic en Subir este archivo para guardarlo en la plataforma.

Algunas fuentes propuestas:

- Cómo crear mapas mentales con software de creación de mapas mentales. Recuperado de <http://www.queesunmapamental.com/>
- <https://www.gestiopolis.com/estrategias-oceano-azul-vs-oceano-rojo/>  
<http://www.elsevier.es/es-revista-suma-negocios-208-articulo-la-innovacion-como-proceso-su-S2215910X1600015X>
- Pacheco Ortiz Josue. (2016, diciembre 5). Estrategias: Océano Azul vs Océano Rojo. Recuperado de <https://www.gestiopolis.com/estrategias-oceano-azul-vs-oceano-rojo/> Carlos A. Scarone Delgado. 2005.
- La innovación en la empresa: la orientación al mercado como factor de éxito en el proceso de innovación en producto. Recuperado de <https://www.uoc.edu/in3/dt/esp/scarone0405.pdf>

21 de abril de 2022

UNIDAD 6:  
Estrategias centradas  
en el mercado

Act. de aprendizaje  
1

6 %

28 de abril de 2022	UNIDAD 7: Estrategias centradas en la tecnología	Act. de aprendizaje 1	<p><b>Unidad 7 - Actividad 1 - Subir Archivo</b></p> <p>Investiga en diferentes fuentes formales, las estrategias centradas en el mercado.</p> <p>Utiliza el ejemplo de la empresa de la Actividad 1, Unidad 1 y aplícalas.</p> <p>Debes desarrollar, cuando menos, las siguientes estrategias:</p> <p>7.1 Estrategias de Crecimiento Intensivas  7.2 Estrategias de Mercado de Crecimiento Integrativo  7.3 Estrategias de Mercado de Crecimiento Diversificado  7.4 Estrategias de Liderazgo de Mercados  7.5 Estrategias de Reto de Mercado  7.6 Estrategias de Mercados Meta  7.7 Marcas Múltiples  7.8 Extensión de la Marca</p> <p>Realiza tu actividad en un procesador de textos, guárdala en tu computadora y una vez concluida presiona el botón Examinar, localiza el archivo, selecciónalo y haz clic en Subir este archivo para guardarlo en la plataforma.</p> <p>Algunas fuentes sugeridas:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Córdoba Alejandro. 2010. Estrategias de Liderazgo de Mercado. <a href="https://exitocomercialenlatinoamerica.blogspot.com/2010/09/estrategias-de-liderazgo-de-mercado.html">https://exitocomercialenlatinoamerica.blogspot.com/2010/09/estrategias-de-liderazgo-de-mercado.html</a></li> <li>• Inclán Juárez Verónica. 2018. Estrategia corporativa. casos Renault y Volkswagen. Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales Universidad de León. Recuperado de <a href="https://buleria.unileon.es/bitstream/handle/10612/8568/Ver%C3%B3nica%20Incl%C3%A1n%20Ju%C3%A1rez%20TFGADE_julio2018.pdf?sequence=1">https://buleria.unileon.es/bitstream/handle/10612/8568/Ver%C3%B3nica%20Incl%C3%A1n%20Ju%C3%A1rez%20TFGADE_julio2018.pdf?sequence=1</a></li> <li>• Mazzola Gabriel Agustín. 2015. Estrategias de crecimiento para empresas. Recuperado de <a href="https://gabrielmazzola.wordpress.com/2015/02/22/estrategias-de-crecimiento/">https://gabrielmazzola.wordpress.com/2015/02/22/estrategias-de-crecimiento/</a></li> </ul>	6 %
---------------------	--	--------------------------	--	-----

## Unidad 8 - Actividad 1 - Subir Archivo

Mediante el ejemplo de la empresa de la Actividad 1, Unidad 1, diseña las estrategias centradas en la tecnología.

Debes desarrollar, cuando menos, las siguientes estrategias:

- 8.1 Servicios Compartidos.
- 8.2 Estandarización.
- 8.3 Cloud Computing.
- 8.4 Out-sourcing.
- 8.5 PMO.
- 8.6 I+I+D.
- 8.7 Redes Sociales

8.8 Comercio Electrónico:

- 8.8.1. Comercio electrónico B2B
- 8.8.2. Comercio electrónico B2C
- 8.8.3 Comercio electrónico B2E
- 8.8.4 Comercio electrónico C2C
- 8.8.5 Comercio electrónico G2C

Realiza tu actividad en un procesador de textos, guárdala en tu computadora y una vez concluida presiona el botón Examinar, localiza el archivo, selecciónalo y haz clic en Subir este archivo para guardarlo en la plataforma.

Algunas fuentes sugeridas:

- Deloitte. ¿Qué son los Servicios Compartidos? Diferentes negocios, un solo soporte <https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/pe/Documents/process-and-operations/sharedservices.pdf>
- Conde Sánchez Samantha. (2015, septiembre 7). Outsourcing: definición, ventajas, desventajas, tipos y niveles. Recuperado de <https://www.gestiopolis.com/outsourcing-definicion-ventajas-desventajas-tipos-y-niveles/>
- Material desarrollado por el equipo de Marketing de Contenido de RD Station y publicado el 12 de marzo de 2017. Recuperado: <https://www.rdstation.com/mx/redes-sociales/>
- López Javier. 2019. Volkswagen creará Car.Software y el Volkswagen Automotive Cloud. <https://www.factoriadelfuturo.com/volkswagen-creara-car-software-y-el-volkswagen-automotive-cloud/>
- Mora Oliva Jorge Jesús. (2010, agosto 25). ¿Qué es el comercio electrónico?. Consejos para aplicarlo. Recuperado de <https://www.gestiopolis.com/comercio-electronico-consejos-aplicarlo/>
- Anteportamlatinam Valero José María. 2014. Relevancia del e-commerce para la empresa actual. Escuela de Ciencias Empresariales y del Trabajo de Soria. Recuperado de <https://uvadoc.uva.es/bitstream/handle/10324/5942/TFG-O%20174.pdf;jsessionid=A930B17C58E424AF719A7053A1E6FD7E?sequence=1>
- Golan Pablo. 2020. Los 5 tipos de comercio electrónico. Recuperado de <https://es.shopify.com/blog/12621205-los-5-tipos-de-comercio-electronico>
- Vallejos Sofia J. 2010. Comercio Electrónico. Universidad Nacional del Nordeste Facultad de Ciencias Exactas, Naturales y Agrimensura. Recuperado de <http://exa.unne.edu.ar/informatica/SO/MonogComElecSofVallejos2010.pdf>
- Sánchez Schenone Diego. 2011. Introducción a Business Process Management (BPM). Recuperado de <https://www.ibm.com/developerworks/ssa/local/websphere/introduccion-bpm/index.html>
- <https://www.forbes.com.mx/volkswagen-quiere-ampliar-su-futuro-con-el-ecommerce/>

05 de mayo de 2022

UNIDAD 8:  
Integración de un  
plan estratégico para  
el desarrollo y/o  
crecimiento de una  
empresa

Act. de aprendizaje  
1

6 %

12 de mayo de 2022	UNIDAD 8: Integración de un plan estratégico para el desarrollo y/o crecimiento de una empresa	Foros 1	<p><b>Unidad 8 - Foro 1</b></p> <p>En el Foro de la Asignatura, identificado con el nombre "Estrategias Centradas en la Tecnología", participa con tu comentario sobre que estrategias consideras importantes en materia tecnológica para el crecimiento y desarrollo empresarial, aplicálas a tu ejemplo de empresa propuesto en la Actividad 1, Unidad 1.</p> <p>Debes priorizar las más relevantes para tu ejemplo.</p> <p>Comenta cuando menos tres opiniones de tus compañeros.</p> <p>Pulsa el botón Colocar un nuevo tema de discusión aquí; escribe en el apartado Asunto el título de tu aportación, redacta tu comentario en el área de texto y haz clic en el botón Enviar al foro.</p>	8 %
19 de mayo de 2022	UNIDAD 8: Integración de un plan estratégico para el desarrollo y/o crecimiento de una empresa	Act. de aprendizaje 2	<p><b>Unidad 8 - Actividad 2 - Subir Archivo</b></p> <p>Con base al desarrollo de las actividades programadas del curso y aplicadas al ejemplo de la empresa propuesta de la Actividad 1, Unidad 1</p> <p>Integra un Plan Estratégico para el desarrollo y crecimiento de la empresa.</p> <p>Revisa la información de tus actividades. Evita vaciar la información, dado que el Plan Estratégico lleva un orden y coherencia lógica.</p> <p>Destaca las estrategias comerciales que más convengan a la situación empresarial de tu ejemplo.</p> <p>Realiza tu actividad en un procesador de textos, guárdala en tu computadora y una vez concluida presiona el botón Examinar, localiza el archivo, selecciónalo y haz clic en Subir este archivo para guardarlo en la plataforma.</p> <p>Algunas fuentes sugeridas:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Ana Trenza. Plan Estratégico para una empresa. 2018. ¿Qué es y en qué consiste?. Recuperado de <a href="https://anatrencia.com/plan-estrategico-empresa-como-hacer/">https://anatrencia.com/plan-estrategico-empresa-como-hacer/</a></li> <li>• El Plan Estratégico de una Empresa, la herramienta que te conduce al éxito. Recuperado de <a href="https://josmarketing.es/plan-estrategico-de-una-empresa/">https://josmarketing.es/plan-estrategico-de-una-empresa/</a></li> <li>• Plan estratégico de una empresa PyME : ¿Qué es,cómo se hace?,paso a paso [INFOGRAFÍAS]. Recuperado de <a href="https://milagrosruizbarroeta.com/plan-estrategico-empresa-pyme-que-es-como-se-hace">https://milagrosruizbarroeta.com/plan-estrategico-empresa-pyme-que-es-como-se-hace</a></li> </ul>	6 %
26 de mayo de 2022	UNIDAD 8: Integración de un plan estratégico para el desarrollo y/o crecimiento de una empresa	Foros 2	<p><b>Unidad 8 / Foro 2</b></p> <p>En el Foro de la Asignatura, ubicado con el nombre "Integración de un Plan Estratégico", participa con tu comentario sobre que etapas integran un plan estratégico para el crecimiento y desarrollo empresarial, utiliza el ejemplo de empresa propuesto en la Actividad 1, Unidad 1</p> <p>Comenta cuando menos tres opiniones de tus compañeros.</p> <p>Construye tu aportación, no debes repetir la información de la actividad anterior.</p> <p>Pulsa el botón Colocar un nuevo tema de discusión aquí. Escribe en el apartado Asunto el título de tu aportación, redacta tu comentario en el área de texto y da clic en el botón Enviar al Foro.</p>	8 %

## VII. Sistema de evaluación

FACTORES	DESCRIPCIÓN								
Requisitos	Es importante que te apegues al calendario de las actividades en la medida de lo posible, debido a que si no entregas en tiempo y forma tus actividades te retrasarás. Cuando tu actividad sea subir un archivo a la plataforma, deberás entregarla con la debida presentación, sin faltas de ortografía. Asimismo, debido a que se espera de ti tu análisis y reflexión al respecto, no se aceptarán actividades cortadas y pegadas de internet directamente. Toda actividad deberá incluir una portada y al final las fuentes documentales consultadas. Examen Final. Al finalizar la asignatura, presentarás un examen final (global), cuya fecha de aplicación se especificará mediante un aviso por parte de la Coordinación del SUAyED. Recuerda que sólo tienes un intento y que al terminar el tiempo establecido para que lo contestes se cerrará automáticamente, enviando la calificación obtenida hasta el momento.								
Porcentajes	<table> <tr> <td>Act. de aprendizaje</td> <td>54 %</td> </tr> <tr> <td>Examen Final</td> <td>30 %</td> </tr> <tr> <td>Foros</td> <td>16 %</td> </tr> <tr> <td>TOTAL</td> <td>100 %</td> </tr> </table>	Act. de aprendizaje	54 %	Examen Final	30 %	Foros	16 %	TOTAL	100 %
Act. de aprendizaje	54 %								
Examen Final	30 %								
Foros	16 %								
TOTAL	100 %								
<p>La calificación final de la asignatura está en función de la ponderación del asesor, no de la que se visualiza en la plataforma. Es necesario solicitar por correo electrónico la calificación final al asesor.</p>									

## VIII. Recursos y estrategias didácticas

Lecturas Obligatorias	(X)
Trabajos de Investigación	(X)
Clases Virtuales (PPT)	(X)
Elaboración de Actividades de Aprendizaje	(X)
Procesadores de Texto, Hojas de Cálculo y Editores de Presentación	(X)
Videos	(X)
Plataforma Educativa	(X)
Foro Electrónico	(X)
Chat	(X)
Correo Electrónico	(X)
Sitios de Internet	(X)
Plan de Trabajo	(X)

