



PLANEACIÓN DIDÁCTICA

LICENCIATURAS EN QUE SE IMPARTE

Contaduría 7 semestre

DATOS DE LA ASIGNATURA

Nombre:	Estrategias para el desarrollo y crecimiento de empresas
Clave(s):	0350
Tipo:	Optativa
Plan de Estudios:	2012 (actualizado a 2016)

FECHAS DEL SEMESTRE:

Inicio semestre:	08 de enero de 2022
Fin del semestre:	11 de junio de 2022
Plataforma educativa	23 de febrero de 2022 Primer día para entrega de actividades en plataforma
Cierre de plataformas:	29 de mayo de 2022 a las 23:00 hrs. Último día para entrega de actividades en plataforma
Periodo examen global:	04 y del 06 al 10 de junio de 2022

DATOS GENERALES

Objetivo general:

Los estudiantes elaboraran un plan estratégico para promover el desarrollo y/o el crecimiento de una organización detectando oportunidades en el contexto nacional e internacional considerando ambientes de riesgo e incertidumbre.

Contenido temático:

Tema		Teóricas	Prácticas
1	Análisis de la empresa y su medio ambiente	8	
2	Planes de crecimiento y desarrollo en la empresa	6	
3	Características de las estrategias de crecimiento	6	
4	Características de las estrategias de desarrollo	6	
5	Estrategias centradas en la innovación	8	
6	Estrategias centradas en el mercado	8	
7	Estrategias centradas en la tecnología	8	
8	Integración de un plan estratégico para el desarrollo y/o crecimiento de una empresa	14	
Total		64	
Suma total de horas		64	

BIENVENIDA

Apreciables estudiantes, sean bienvenidos a esta asignatura optativa

PRESENTACIÓN DE LA ASIGNATURA

Como todo plan, el de crecimiento y desarrollo empresarial tiene un objetivo primordial, que es avanzar y acercarse de la manera más ordenada y clara, en el tiempo preciso, al lugar que cada empresa quiere tener en su sector. Sin importar el tipo de organización o su tamaño, un plan de crecimiento debe identificar los factores claves que determinan su potencial; de esta determinación partirán las pautas y acciones para ver materializado con éxito este plan estructurado.

En esta asignatura elaborarás un plan estratégico para promover el desarrollo y/o el crecimiento de una organización real, a partir de la identificación de oportunidades en el contexto nacional e internacional. Conocerás diversas herramientas de diagnóstico y levantamiento de información necesarios para poder identificar factores clave que favorezcan la continuidad de la organización.

FORMA EN QUE EL ALUMNO DEBE PREPARAR LA ASIGNATURA

Las actividades de aprendizaje se han diseñado de tal forma que obtengas conocimientos y desarrolles habilidades para apoyar a una organización en su desarrollo y crecimiento en el corto o mediano plazo. Por ello, lo ideal es que trabajes con el caso de una empresa consolidada, con procesos y estructura organizacional definida. Te recomiendo que elijas una micro, pequeña o mediana empresa local para que establezcas contacto directo con sus integrantes y en conjunto puedan realizar un plan real y acorde con la organización.

Es muy importante poner en práctica tus capacidades de pensamiento lógico (deducción, inducción, analogía, síntesis y análisis) para que ejercites la manera en que puedes utilizar la información recabada. A lo largo del semestre ahondaremos en los temas y atenderé tus dudas e inquietudes sobre las actividades de aprendizaje. Es fundamental que te acerques a las asesorías y compartas experiencias entorno a los temas y los resultados de tu trabajo, esto enriquecerá los conocimientos del grupo.

Se requiere que ejercites tu habilidad en el uso de herramientas digitales para la creación de infografías, mapas mentales, conceptuales y presentaciones dinámicas. Cuando la realización de una actividad implique hacer una investigación, deberás buscar fuentes serias y confiables como libros, revistas, tesis, etcétera; todas las actividades que entregues deben contener al menos tres fuentes de consulta diferentes.

Formato de las actividades

En el encabezado de la primera página deberás incluir los siguientes datos:

Nombre completo empezando por apellidos

Número de unidad y actividad

Nota: No incorpores carátulas, marcos, márgenes, logotipos, escudos, ni repliques las indicaciones de la actividad.

Todas las actividades escritas deberán redactarse en fuente Arial 12, interlineado 1.5. Incluye el número de página en lado inferior derecho de la página. En el caso de resúmenes gráficos, estos deben aparecer en una cuartilla digital tamaño carta, oficio o tabloide y deberán acompañarse de una hoja con los datos de identificación mencionados.

Todas las actividades se entregarán en formato PDF y se adjuntarán en la plataforma. El nombre de los archivos debe identificar el número de unidad y actividad, así como el nombre del estudiante, por ejemplo: Unidad 6, Actividad 1 Estrategias centradas en el mercado, se nombrará U6_A1_ArturoGonzálezPrieto.

Entrega de actividades

Para presentar los exámenes parciales debes entregar las actividades de forma anticipada como máximo una semana antes del parcial. La fecha la indicaré a lo largo del semestre.

Criterios para evaluar las actividades

Capacidad de análisis del estudiante en el tratamiento de la temática abordada.

Capacidad de estructuración del contenido temático.

Nivel de profundidad de los autores que se citan.

Ortografía y redacción (sintaxis, claridad de ideas, uso correcto del vocabulario). **Los trabajos con errores de ortografía se evaluarán con un punto menos.**

Para apoyarte en el desarrollo de las actividades, en la plataforma educativa pondré a tu disposición la rúbrica con los elementos a evaluar en cada entrega y podré aclarar tus dudas en el horario de asesorías.

Referencias y citas

Las actividades deberán escribirse y expresarse con buena sintaxis, ideas ordenadas y lenguaje sencillo, desprovisto de expresiones rebuscadas y párrafos densos. Se requiere congruencia en la información que presentas por lo que deberás tener cuidado con el empleo de citas textuales de fuentes de internet o de otros documentos.

Para la realización de tus actividades deberás cuidar tu **ortografía** y usar **fuentes oficiales** como: libros, revistas, artículos, etcétera. Recuerda hacer la cita en formato APA, ya que, si no lo haces incurrirás en plagio. https://www.revista.unam.mx/wp-content/uploads/3_Normas-APA-7-ed-2019-11-6.pdf

ACTIVIDADES POR REALIZAR DURANTE EL SEMESTRE

Unidad	N° Actividad	Descripción	Bibliografía sugerida	Valor
Inicio del semestre	Presentación	<p>Una comunidad es un grupo de personas que tienen elementos en común, como costumbres, valores, aficiones, ubicación geográfica o roles sociales. Generalmente una comunidad se crea partiendo de una identidad común y se diferencia de otros grupos o comunidades por las acciones que ejerce.</p> <p>Te invito a que en el FORO General te presentes con el grupo de una forma diferente y nos compartas tu percepción acerca del emprendimiento, la administración, la contaduría y las personas que forman parte de las empresas en México. Por favor, sube un video de máximo 2 minutos en el que compartas tus respuestas a las preguntas:</p> <p>¿Con qué tipo de emprendedor te identificas? ¿Qué hábito de las organizaciones no soportas? Si tuvieras un súper poder emprendedor ¿Cuál sería? ¿Cuál es tu comida favorita? ¿Qué te enamora de una empresa? ¿Finanzas o Fiscal? ¿Empresa grande o pequeña? ¿Cuál es tu mejor habilidad administrativa? ¿Cuál es tu idea de la empresa perfecta? ¿Cuál es tu principal defecto administrativo? Si tuvieras la oportunidad de emprender, ¿en qué lo harías? Si actualmente trabajas, comparte las características de las actividades que realizas.</p> <p>Adjunta tu video como una réplica al video de mi presentación</p>		0 pts

<p>Unidad 1 Análisis de la empresa y su medio ambiente</p>	<p>Actividad 1</p>	<p>Elije una empresa con la que quieras trabajar a lo largo del semestre. Te sugiero que sea una micro, pequeña o mediana empresa local, consolidada, con procesos y estructura organizacional definida; esto con la intención de que te sea más sencilla la investigación e incluso puedas tener un acercamiento con las personas que la integran.</p> <p>Cuando la hayas escogido, utiliza la herramienta Modelo de negocio CANVAS e identifica: propuesta de valor, mercado meta, canales de distribución, relación con los clientes, actividades y recursos clave, alianzas estratégicas, fuentes de ingreso y estructura de costos.</p> <p>Plasma la información en la plantilla (disponible en la plataforma) y detalla cada elemento de forma escrita. Utiliza un procesador de texto y adjunta el archivo de acuerdo con los requisitos de formato.</p>	<p>Osterwalder, A y Pigneur, Y. (2011). <i>Business Model Generation</i>. Versión en español. España: Planeta.</p>	<p>8 pts</p>
<p>Unidad 1. Análisis de la empresa y su medio ambiente</p>	<p>Actividad 2</p>	<p>Ahora que ya conoces la estructura del modelo de negocio de la empresa que elegiste, es momento de conocer las características de su entorno, para ello deberás realizar una investigación acerca de los elementos que lo integran utilizando el cuadro de diagnóstico (disponible en la plataforma) en el que incluirás los elementos de las siguientes Herramientas de Análisis Estratégico del Medio Ambiente Interno y Externo de la Organización:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Análisis de Fortalezas, Oportunidades, Debilidades, y Amenazas (FODA) 2. Análisis PEST <ul style="list-style-type: none"> Factores Políticos Factores Económicos Factores Socioculturales Factores Tecnológicos 	<p>Porter, M. (2008). Las cinco fuerzas competitivas que le dan forma a la estrategia. <i>Harvard Business Review América Latina</i>.</p> <p>Ruiz, B., X. (2012). Guía Análisis PEST. Universidad Nacional de Colombia.</p> <p>Vieites, R. (2012). Cómo elaborar el análisis DAFO. Cuadernos prácticos. Gestión empresarial.</p>	<p>8 pts</p>

		<p>3. Análisis de fuerzas del mercado de Porter</p> <p>Poder de Negociación de los Compradores o Clientes</p> <p>Poder de Negociación de los Proveedores o Vendedores</p> <p>Amenaza de los Nuevos Entrantes</p> <p>Amenaza de Productos Sustitutos</p> <p>Rivalidad entre los Competidores</p>		
<p>Unidad 2:</p> <p>Planes de crecimiento y desarrollo en la empresa</p>	<p>Actividad 1</p>	<p>Para realizar esta actividad consulta las siguiente lecturas:</p> <p>Álvarez, G., J. y Alonso, G., A. (2005). Nociones de crecimiento y desarrollo económico. <i>Revista Galega de Economía</i>, 15 (2) 1-10. Recuperado de http://www.usc.es/econo/RGE/Vol15_2/castelan/nb1c.pdf</p> <p>Fernández, S., L. y Manjarrez, F., N. (2014). Algunas consideraciones sobre el crecimiento y desarrollo económico, desde la perspectiva de sostenibilidad. <i>OIDLES 8</i> (16). Recuperado de http://www.eumed.net/rev/oidles/16/crecimiento-economico.html</p> <p>Elabora un mapa conceptual en el que se establezcas las características de los términos crecimiento y desarrollo, sus principales diferencias y complementariedad.</p> <p>Puedes utilizar algún programa para realizar el mapa como <i>MindMeister</i> o bien un procesador de texto y adjunta el archivo de acuerdo con los requisitos de formato.</p>	<p>Álvarez, G., J. y Alonso, G., A. (2005). Nociones de crecimiento y desarrollo económico. <i>Revista Galega de Economía</i>, 15 (2) 1-10</p> <p>Fernández, S., L. y Manjarrez, F., N. (2014). Algunas consideraciones sobre el crecimiento y desarrollo económico, desde la perspectiva de sostenibilidad. <i>OIDLES 8</i> (16).</p>	<p>4 pts</p>
<p>Unidad 2:</p> <p>Planes de crecimiento y desarrollo en la empresa</p>	<p>Actividad 2 (colaborativa)</p>	<p>Para esta actividad deberás organizarte con todos los integrantes del grupo.</p> <p>En una pizarra colaborativa Jamboard deberán realizar una presentación grupal, acerca de los elementos que se consideran en el plan de crecimiento y desarrollo de una empresa, resaltando su análisis sobre cómo estos elementos contribuyen a mejorar y hacer crecer una organización.</p>	<p>Blánquez, S., F., Dorta, V., J. y Verona, M., M. (2006). Factores del crecimiento empresarial. Especial referencia a las pequeñas y medianas empresas. <i>INNOVAR Revista de Ciencias Administrativas y Sociales</i>, 16 (28) 43-56. Recuperado de</p>	<p>6 pts</p>

		<p>Algunos elementos son:</p> <ul style="list-style-type: none"> Innovación Comercialización Habilidades directivas Desarrollo de nuevos productos y servicios Fuentes de financiamiento Internacionalización Retención y captura de nuevos clientes Promoción de la fidelidad del cliente Escalabilidad del modelo de negocio <p>Al finalizar, compartan de forma individual el enlace al Jamboard grupal. La fecha límite de entrega será acordada entre todos los participantes del grupo.</p>	<p>https://www.redalyc.org/pdf/818/81802804.pdf</p>	
<p>Unidad 3. Características de las estrategias de crecimiento</p>	<p>Actividad 1</p>	<p>Consulta el caso de la empresa Ocean Spray en:</p> <p>Martínez, H., S. (2019) <i>Internacionalización de las cooperativas agroalimentarias en América</i>. Tesis de maestría. Facultad de Contaduría y Administración, UNAM: México. Recuperado de http://132.248.9.195/ptd2019/septiembre/0795975/Index.html</p> <p>Realiza un cuadro comparativo en el que desarrolles las características de las siguientes estrategias de crecimiento que aplica la organización norteamericana:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Estrategia de penetración en el mercado • Estrategia de internacionalización • Estrategia de integración vertical • Estrategia de diversificación 	<p>Martínez, H., S. (2019) <i>Internacionalización de las cooperativas agroalimentarias en América</i>. Tesis de maestría. Facultad de Contaduría y Administración, UNAM: México.</p>	<p>6 pts</p>

		<p>Toma en cuenta los diversos factores que influyen en el desarrollo de estas estrategias como: la fase del ciclo de vida de la fórmula comercial, la saturación del mercado, el nivel de competencia, la necesidad o no de un rápido crecimiento, la existencia o no de posibles colaboradores externos, el nivel de recursos y capacidades de la empresa.</p> <p>Utiliza un procesador de texto y adjunta el archivo de acuerdo con los requisitos de formato.</p>		
<p>Unidad 4. Características de las estrategias de desarrollo</p>	<p>Actividad 1</p>	<p>Retoma el caso de la empresa que elegiste en la Unidad 1, Actividad 1 y analiza su proceso de desarrollo.</p> <p>Graba un audio en el que hagas una relatoría con los detalles de algunas estrategias de desarrollo que implementó la organización, desde su emprendimiento hasta su madurez actual. Algunas estrategias que puedes analizar son:</p> <p>Estrategia de organización Estrategia de negociación Estrategias funcionales u operativas Estrategia de producción Estrategia financiera Estrategia de recursos humanos Estrategia de ventas Estrategia de liderazgo en costos</p> <p>Utiliza una aplicación para grabar tu voz en un dispositivo móvil o en una computadora. El audio debe tener una duración entre 7 y 10 minutos. Puedes intentar adjuntarlo en la plataforma, si el archivo es muy pesado, solo coloca el enlace para consultarlo en el sitio donde puedas albergarlo.</p>	<p>Información emitida por la organización elegida.</p>	<p>8 pts</p>

<p>Unidad 5. Estrategias centradas en la innovación</p>	<p>Actividad 1</p>	<p>Para realizar esta actividad consulta la siguiente lectura: Carrillo, M. (2015). 5 empresas mexicanas realmente innovadoras. <i>Entrepreneur</i>. Recuperado de https://www.entrepreneur.com/article/268004</p> <p>Construye un cuadro en el que describas las características de la innovación que desarrolló cada empresa y la estrategia que aplicó para lograrlo.</p> <p>En la plataforma, dentro de la carpeta de materiales de la unidad, encontrarás un ejemplo. Utiliza un procesador de texto y adjunta el archivo de acuerdo con los requisitos de formato.</p>	<p>Robayo, A., P. (2016). La innovación como proceso y su gestión en la organización: una aplicación para el sector gráfico colombiano. <i>ELSEVIER</i> 7(16) 125-140. Recuperado de https://www.elsevier.es/es-revista-suma-negocios-208-articulo-la-innovacion-como-proceso-su-S2215910X1600015X?referer=buscador</p>	<p>8 pts</p>
<p>Unidad 6. Estrategias centradas en el mercado</p>	<p>Actividad 1</p>	<p>Indaga acerca de las características organizacionales y líneas de producto de la Sociedad Cooperativa Trabajadores de Pascual, identifica las estrategias de mercado que utiliza la organización para lograr la diferenciación de su competencia y construye los siguientes gráficos en una presentación:</p> <p>Mezcla de mercadotecnia: producto, plaza, promoción y precio Matriz Boston Consulting Group Matriz de Expansión de Ventas o Matriz de Kotler</p> <p>Utiliza un programa como Power Point o Presentaciones de Google, etcétera y adjunta el archivo de acuerdo con los requisitos de formato.</p>	<p>Hernández, C. y Maubert, C. (2017). Fundamentos de Marketing. México: Pearson</p> <p>Kotler, P. (2001). Dirección de Mercadotecnia. análisis, planeación, implementación y control. MAP29 – ESAN. Recuperado de https://anafuenmayorsite.files.wordpress.com/2017/08/libro-kotler.pdf</p> <p>Matriz bcg (2016). Matriz BCG. Herramienta estratégica esencial en la empresa. Recuperado de http://www.matrizbcg.com/</p>	<p>8 pts</p>
<p>Unidad 7. Estrategias centradas en la tecnología</p>	<p>Actividad 1</p>	<p>Realiza un mapa conceptual acerca de diferentes estrategias centradas en la tecnología.</p> <p>Puedes utilizar algún programa para realizar el mapa como <i>MindMeister</i> o bien un procesador de texto. Adjunta el archivo de acuerdo con los requisitos de formato.</p>	<p>Pineda, D., D., Resenos, D., E. y Torres, M., C. (2005). La práctica de estrategias tecnológicas en la competitividad de empresas mexicanas. <i>Investigación Administrativa</i>, 96, 7-19. Escuela Superior de Comercio y Administración.</p>	<p>8 pts</p>

			Recuperado de https://www.redalyc.org/pdf/4560/456045193001.pdf	
Unidad 8. Integración de un plan estratégico para el desarrollo y/o crecimiento de una empresa	Actividad 1	<p>Retoma el caso de la empresa que elegiste en la Unidad 1, Actividad 1 e integra un plan estratégico para su desarrollo o crecimiento. Toma en cuenta cada uno de los elementos que integran el plan y que has identificado y analizado a lo largo del semestre.</p> <p>El plan debe tener una extensión de 5 a 8 cuartillas. Arial 12, interlineado 1.5. Incluye únicamente las referencias que citas en el texto, en formato APA sexta edición, disponible en: https://normasapa.net/2017-edicion-6/</p> <p>Utiliza un procesador de texto y adjunta el archivo de acuerdo con los requisitos de formato.</p>		16 pts
Ponderación total de las actividades				80

EXÁMENES

De acuerdo con los lineamientos del modelo educativo, tienes tres períodos a lo largo del semestre para presentar tus exámenes parciales (consulta las fechas en el calendario de inscripción a parciales y globales en el Portal SUAyED), tú decides el período en el que los realizarás.

Para esta asignatura están programados de la siguiente manera:

Parciales: Deberás entregar las actividades de aprendizaje de las unidades implicadas en cada parcial, antes de que inicie el periodo de aplicación. Es importante que te inscribas en cada periodo y cumplas con los lineamientos para su presentación.

NÚMERO	UNIDADES (que lo integran)	VALOR (núm. enteros)
1ro.	2,3 Y 4	10 pts
2do.	5,6 Y 7	10 pts

Recuerda revisar el calendario de aplicación de exámenes en el portal del SUAyED y registrarte en el sistema EMA para poder presentar los exámenes.

- **Global. Examen único**

Valor	Requisitos	Aplicación de global
100%	Ninguno	Del 30 al 31 de mayo y del 01 al 04 de junio de 2022

- **Global. Examen más requisito**

Valor examen	Valor requisito	Apertura de requisito en plataforma	Entrega de requisito en plataforma	Aplicación de global
80 %	20 %	30 de mayo de 2022	Del 01 al 3 de junio de 2020	04 y del 06 al 10 de junio de 2022

PORCENTAJES DE EVALUACIÓN Y ACREDITACIÓN

Concepto	Porcentajes
Actividades de aprendizaje	80 %
Actividades colaborativas	0 %
Exámenes parciales	20 %
Otro	0 %
Total	100 %

FUNCIONES DEL ASESOR

Por ser una modalidad abierta, tu asesor:

1. Será tu apoyo y guía de manera presencial para la resolución de dudas y desarrollo de las actividades; así mismo, por la mensajería de la plataforma educativa para dudas concretas.
2. Calificará y retroalimentará tus actividades de aprendizaje en plataforma educativa en un lapso no mayor a una semana después de la entrega.
3. Te recomendará recursos didácticos adicionales para ampliar tu conocimiento. No es su obligación facilitarte: copias, archivos digitales o proporcionarte ligas directas de la BIDI.
4. Enviará tu calificación al finalizar el semestre de manera personalizada.

DATOS DEL ASESOR O GRUPO DE ASESORES

Nombre	Correo electrónico
Mtra. Sair Alejandra Martínez Hernández	clasefca.edce@gmail.com

Enseñar no es transferir conocimiento, sino crear las posibilidades para su propia producción o construcción.

Paulo Freire