



PROGRAMA DE ESTUDIOS
Licenciatura en Administración

Misión

Somos un Programa Educativo basado en un enfoque de aprendizaje en competencias que forma profesionales, líderes, éticos y con responsabilidad social. Así mismo, emprendedores con capacidad disruptiva, para adecuar estrategias de productos y servicios que cubran las necesidades y expectativas con los requerimientos del mercado, tanto local, nacional como internacional. De igual forma, contribuir al desarrollo de la región en el ámbito de influencia del Centro Universitario de la Costa Sur. Mediante estrategias de sustentabilidad, respeto por el medio ambiente físico y social, igualdad de género y equidad.

Perfil de egreso de la Licenciatura en Administración

Poseerá los conocimientos teóricos, técnicos y metodológicos que le permitan aplicarlos en la gestión responsable, eficaz y eficiente de las organizaciones privadas, públicas y sociales.

Será capaz de desarrollarse en el ámbito internacional de manera pertinente y eficaz, además desarrollará capacidades para la investigación que el permitan generar conocimiento y poseer información de calidad para el cambio organizacional.

Tendrá las habilidades interpersonales y principios éticos para tomar decisiones, trabajar en equipo, negociar, dirigir y lograr los objetivos organizacionales con apego a las leyes, normas, principios y valores que rigen a la sociedad.

Desarrollará el espíritu emprendedor para la innovación en los procesos organizacionales y la generación de nuevas oportunidades de negocio, incorporando nuevas tecnologías de la información y la comunicación, desde una perspectiva global y sustentable.

Será analítico, crítico, reflexivo, capaz de ejercer como empresario, promotor, director, consultor, asesor e investigador; coadyuvando en la solución de problemas de las organizaciones y del entorno económico, político y social.

1.- IDENTIFICACIÓN DEL CURSO.

Centro Universitario de la Costa Sur

2.- DEPARTAMENTO.

Ciencias de la Administración

3.- NOMBRE DE LA UNIDAD DE APRENDIZAJE / MATERIA.

Desarrollo de Emprendedores

3.1- ÁREA DE FORMACIÓN:

Licenciatura

CICLO	NRC	CLAVE	SEC	CRED
202510	63411	I5113	J01	8



PROGRAMA DE ESTUDIOS
Licenciatura en Administración

4.- ELABORADO POR:

Mtro. Eduardo Ramos Ríos
Mtra. Ana Paulina García Vergara
Mtra. Cristina Zepeda Ibarra
Dr. José Gabriel Lujano Robles
Mtra. Claudia Ivette Gómez Rodríguez
Mtro. Armando Esparza Chagolla

5.- FECHA DE ÚLTIMA ACTUALIZACIÓN.

Enero de 2025

6.- NOMBRE DEL PROFESOR:

M.A. Eduardo Ramos Ríos
Mtra. Ana Paulina García Vergara
Mtra. Cristina Zepeda Ibarra
Mtro. Rigoberto José Castillo Ramos

7.- FORMACIÓN ACADÉMICA

- Licenciatura en Administración
- Maestría en Desarrollo Organizacional y Humano
- Maestría en Administración y Gestión Regional

8.-EXPERIENCIA PROFESIONAL

- Docencia
- Administración de Empresas
- Emprendedor de Empresas
- Consultor de Empresas

9.- OBJETIVO GENERAL.

Fortalecer el potencial emprendedor del alumno, a efecto que desarrolle sus habilidades para que le permita concebir, planear y poner en marcha un proyecto empresarial innovador.

10.- OBJETIVOS ESPECIFICOS.

Unidad I.

EL EMPRENDEDOR

Objetivo: Despertar el espíritu emprendedor, manteniéndolo vivo y acrecentándolo mediante pruebas de perfiles y acciones motivadoras. Ubicar el contexto empresarial, destacando la importancia que tienen en la economía nacional y regional las microempresas, así como la forma en que se estructuran y se desarrollan.

Unidad II.

PLAN PARA LA CREACION DE UNA EMPRESA



PROGRAMA DE ESTUDIOS
Licenciatura en Administración

Objetivo: Conocer e implementar el método para elaborar un proyecto de un “plan de negocio” mediante el análisis mercadológico, productivo, contable y financiero, de recursos humanos, y legal.

**Unidad III.
PITCH ZONE**

Objetivo: Presentar la idea de negocio ante un jurado para ganar un lugar en la Muestra Empresarial mediante una exposición ejecutiva y convincente.

**Unidad IV.
EXPO “INNOVA Y EMPRENDE”**

Objetivo: Presentar el proyecto final con profesionalismo proyectando la imagen de la empresa con excelente servicio al cliente. Presentar el proyecto final con profesionalismo proyectando la imagen de la empresa con excelente servicio al cliente

11.-ATRIBUTOS O SABERES

SABERES	CONTENIDOS
Teóricos (conocimientos)	<ul style="list-style-type: none">• Administración• Investigación de mercados• Recursos Humanos• Mercadotecnia• Contabilidad
Metodológicos (Aptitudes, capacidades y habilidades)	<ul style="list-style-type: none">• Trabajo en equipo• Abstracción• Innovación• Creatividad• Visión• Liderazgo
Formativos (valores y actitudes)	<ul style="list-style-type: none">• Proactiva• Empatía• Responsabilidad

12. - CONTENIDO TEÓRICO - PRÁCTICO

Unidad I.

EL EMPRENDEDOR

1. El Emprendedor
 - Concepto de emprendedor
 - Emprender
 - Innovación
 - Elementos de un emprendedor
 - Autorrealización
 - El espíritu emprendedor



PROGRAMA DE ESTUDIOS
Licenciatura en Administración

- La creatividad
- Perfil del emprendedor
- 2. Etapas del desarrollo de una empresa
 - Etapa previa
 - Iniciación de la empresa
 - El crecimiento
 - La expansión – consolidación
- 3. Casos Prácticos

Unidad II.

PLAN PARA LA CREACION DE UNA EMPRESA

A. La Gestación

- Ayuda a la creatividad
- La idea
- Prediseño de la idea

1. Naturaleza del proyecto

- Determinación del producto
- Selección de los retos
- Evaluación de la solución
- Análisis de la solución

2. Descripción de la empresa

- Nombre de la empresa
- Misión de la empresa
- Naturaleza de la empresa
 - Tipo de empresa
 - Ubicación
 - Protección del producto
 - Ventajas competitivas
- Análisis de la industria y el sector
- El producto de la empresa

3. Modelo CANVAS

- Segmento de clientes
- Propuesta de valor
- Canales de distribución y comunicación
- Relación con el cliente
- Flujos de ingresos
- Recursos clave
- Actividades clave
- Red de partners (socios clave)



PROGRAMA DE ESTUDIOS
Licenciatura en Administración

- Estructura de costos
- 4. Sondeo del mercado**
 - Clientes potenciales
 - Dimensiones del mercado
 - Competencia
 - Competidores
 - Fortalezas y debilidades
 - Razones para competir
 - Pronóstico de ventas
- 5. Administración**
 - Objetivos
 - Generales
 - Específicos
 - Funciones generales y específicas de la empresa
 - Organización
 - Descripción de puestos
 - Estructura funcional
 - Plantilla del personal
- 6. El Producto y su producción**
 - Especificaciones del producto
 - Proceso de producción
 - Diagrama del flujo del proceso
 - Equipo e instalación
 - Materia prima
 - Proveedores
 - Distribución del área de producción
 - Manejo de inventarios
- 7. Mercadotecnia**
 - Objetivos
 - Estudio de mercado
 - Aplicación de encuesta
 - Resultados
 - Conclusión
 - Distribución y puntos de venta
 - Fijación del precio
 - Impulso a la venta
 - Publicidad
 - Promoción



PROGRAMA DE ESTUDIOS
Licenciatura en Administración

- Marca
- Empaque o envase
- Etiqueta
- Plan de introducción al mercado

8. Contabilidad y finanzas

- Catálogo de cuentas
- Costos y/o gastos
- Capital social
- Créditos
- Flujo de efectivo
- Estado de resultados
- Balance general
- Punto de equilibrio
- Cálculo VAN y TIR
- Impuestos
- Aspectos legales

B. Formato del proyecto

Unidad III.

PITCHZONE

1. Exposición grupal de la idea de negocio ante un comité evaluador
2. Presentación de prototipo

Unidad IV.

EXPO INNOVA Y EMPRENDE

1. Exposición grupal del plan de negocios
2. Reporte final del proyecto
3. Muestra empresarial

13.-MODALIDADES DEL PROCESO DE ENSEÑANZA APRENDIZAJE

13.1.- TÉCNICAS DE ENSEÑANZA

- Exposición del profesor.
- Exposición de alumnos
- Lecturas obligatorias.
- Análisis, ejercicios, casos y elaboración de tareas.
- Ejercicios dentro de la clase.
- Exposición audiovisual.
- Investigación documental.
- Investigación de campo.
- Dinámica grupal y análisis de ejercicio.
- Uso de bibliografía.



PROGRAMA DE ESTUDIOS
Licenciatura en Administración

- Proyecciones.
- Uso de pintaron.
- Manual de prácticas

13.2 TAREAS O ACCIONES

Investigación documental.
Apuntes en clase.
Diseño de formatos e indicadores.
Exposición individual.
Contestar ejercicios individuales y en equipo.
Elaborar un proyecto de una empresa.
Actividades de retroalimentación.

14.- ACREDITACIÓN

De conformidad a lo que establece el Capítulo IV y V del Reglamento General de Evaluación y Promoción de la Universidad de Guadalajara.

DE LA EVALUACIÓN CONTINUA DEL CURSO

Artículo 20. Para que el alumno tenga derecho al registro del resultado final de la evaluación en el periodo ordinario, establecido en el calendario escolar aprobado por el H. Consejo General Universitario, se requiere:

- I. Estar inscrito en el plan de estudios y curso correspondiente, y
- II. Tener un mínimo de asistencia del 80% a clases y actividades registradas durante el curso.

CAPÍTULO V

DE LA EVALUACIÓN EN PERIODO EXTRAORDINARIO

Artículo 24. La evaluación en periodo extraordinario deberá versar sobre el contenido global de la materia, se realizará a través de los medios o instrumentos diseñados, aplicados y calificados por el profesor de la materia, bajo la supervisión de la academia correspondiente.

Artículo 25. La evaluación en periodo extraordinario se calificará atendiendo a los siguientes criterios:

- I. La calificación obtenida en periodo extraordinario tendrá una ponderación del 80% para la calificación final;
- II. La calificación obtenida por el alumno durante el periodo ordinario tendrá una ponderación del 40% para la calificación en periodo extraordinario, y
- III. La calificación final para la evaluación en periodo extraordinario será la que resulte de la suma de los puntos obtenidos en las fracciones anteriores.

Artículo 27. Para que el alumno tenga derecho al registro de la calificación en el periodo extraordinario, se requiere:

- I. Estar inscrito en el plan de estudios y curso correspondiente.
- II. Haber pagado el arancel y presentar el comprobante correspondiente.
- III. Tener un mínimo de asistencia del 65% a clases y actividades registradas durante el curso.



PROGRAMA DE ESTUDIOS
Licenciatura en Administración

15.- CALIFICACIÓN.

Los criterios serán determinados por la academia correspondiente.

CRITERIO	PORCENTAJE
1. Proyecto del plan de negocio	
- Avances del manual	30%
- Prototipo	10%
2. Reporte final del proyecto del Plan de Negocios	15%
3. Pitch Zone	20%
4. Actividades y tareas	5%
5. Participación y asistencias	5%
6. Participación en Expo	15%
TOTAL	100%

En revisión para calendario 2025 A

16.- BIBLIOGRAFÍA BÁSICA.

Alcaráz Rodríguez, Rafael. El Emprendedor de Éxito, Guía de planes de negocios. 2a ed. México: Mc. Graw Hill, 2020.

Alemany Luisa; Planellas Marcel. EMPRENDER es posible. 1ª Edición. DEUSTO. España 2011. 658.1 ALE

Basile, Dante Sebastián. Desarrollo de proyectos de emprendimientos pymes para el crecimiento: guía práctica para su elaboración, presentación y evaluación. Buenos Aires: Macchi, 1998

Chishti Susanne; Barberis Janos. El Futuro es FINTECH, una guía para inversores, emprendedores y visionarios para entender la nueva revolución tecnológica. 1ª Edición. DEUSTO. España 2017. 339.5 CHI

Clark Tim; Osterwalder Alexander; Pigneur Yves. Tu modelo de negocio 6ª. Edición. DEUSTO. España. 2015. 658.11 CLA

De Bono Edward. Ideas para profesionales que piensan. 1ª Edición. PAIDOS. México 2016. 153.43 BON

Desarrollo Empresarial de Monterrey, A.C. Desarrollo de Emprendedores. México: Mc Graw Hill, 1991

Osterwalder Alexander; Pigneur Yves. Generación de modelos de negocio. 15va. Edición. DEUSTO. España. 2016 658.11 OST

Osterwalder Alexander; Pigneur Yves; Gregory Bernarda et al Alan Smith. Diseñando la propuesta de valor. 3ª. Edición. DEUSTO. España. 2016 658.4012 CSC

Blank Steve. El manual del emprendedor. Ediciones Culturales Paidós S.A. de C.V., 2019.



PROGRAMA DE ESTUDIOS
Licenciatura en Administración

50Minutos. El modelo Canvas: Analice su modelo de negocio de forma eficaz. Edición Kindle, 2017.

17.- COMPLEMENTARIA.

Anzola Rojas, Sérvulo. De la idea a Tú empresa: Una guía para los nuevos empresarios. México: Limusa, 1993.

Anzola Rojas, Sérvulo. Administración de pequeñas empresas. 2a ed. México: McGraw Hill, 2002

Anzola Rojas, Sérvulo. La actitud emprendedora: espíritu que enfrenta los retos del futuro. México: McGraw Hill, 2003.

Cubeiros, Juan Carlos. Del capitalismo al talentismo Claves para triunfar en la nueva era. 1ª Edición. DEUSTO. España 2012. 330.122 CUB

Robert Curedale. Mapping Methods 2: Step-by-step guide Experience Maps Journey Maps Service Blueprints Affinity Diagrams Empathy Maps Business Model Canvas. Design Community College, 2018.

Fleitman Jack. Atrévete a ser emprendedor: Método Jack Fleitman. Editorial Terracota S.A. de C.V., 2018.

Nava Condarco Carlos. Emprender es una forma de Vida: Desarrollo de la Conciencia Emprendedora. Independently published. 2018.

Michael H. Morris, Donald F. Kuratko. ¿Qué crean los emprendedores?: Comprender cuatro tipos de empresas. Edward Elgar Publishing. 2021.

Price, Courtney. Tips y trampas para emprendedores: Ideas y soluciones para su negocio. México: Mc Graw Hill, 2000.

Ramos Gladys. Véndelo todo desde tu celular. Edición Kindle. 2020.

Saldaña Rodríguez, Mauricio. La sucesión en una empresa familiar. México: Iberoamérica, 1998.

18.- LIBROS, ARTICULOS O REFERENCIAS EN OTRO IDIOMA

David J Bland, Alexander Osterwalder. Testing Business Ideas: A Field Guide for Rapid Experimentation. Wiley; Edición Illustrated, 2019.

Alexander Osterwalder, Yves Pigneur, Alan Smith. The Invincible Company: How to Constantly Reinvent Your Organization with Inspiration from the World's Best Business Models. Wiley, 2020.

Patrick Van Der Pijl, Justin Lokitz, Lisa Kay Solomon. Design a Better Business: New Tools, Skills, and Mindset for Strategy and Innovation. Wiley, 2016.

19.- PÁGINAS WEB DE CONSULTA.

No.	PAGINA / DIRECCIÓN	TEMA	ACTIVIDAD PARA DESARROLLAR
1	https://www.emprendedores.es/gestion/modelo-3/	Modelo CANVAS	Creación de modelo CANVAS del producto y/o servicio
2	https://www.alexosterwalder.com/	Creador Modelo CANVAS	Análisis del Modelo CANVAS



PROGRAMA DE ESTUDIOS
Licenciatura en Administración

3	https://info.jalisco.gob.mx/gobierno/programas/10468	Programas de gobierno para Emprender	Búsqueda de programas activos de apoyo para creación de empresas
----------	---	--------------------------------------	--

Vo. Bo. _____
Presidente de la Academia

Vo. Bo. _____
Jefe del Departamento

Fecha y firma de recibido el programa
(Representante de grupo)