

	Escuela de Dietética y Nutrición	Hoja 1 de 6	 <small>Dr. José Quintín Olascoaga Mancada</small> <small>Fundada en 1945</small>
	Dirección	Código: FRM-SNA-ELP-04	
	Subdirección de Niveles Académicos	Versión: 06	
	Estrategia Didáctica	Fecha de revisión: 15/11/2023	

Nombre del Académico	Daniela Merchant Careaga
Eje Curricular	Disciplinas relacionadas
Unidad de Conocimiento	Desarrollo Empresarial
Semestre	8°

**OBJETIVO GENERAL DE LA ASIGNATURA
(de acuerdo con el Programa de estudio)**

Integrar los conocimientos adquiridos para establecer una empresa, ya sea de productos o servicios, enfocada a uno de los diferentes campos profesionales de la Licenciatura en Dietética y Nutrición, a través del desarrollo de habilidades, aptitudes y actitudes personales.

CONTENIDO	INTERACCIONES		SISTEMATIZACIÓN	
	Estrategias de Aprendizaje	Recursos	Fecha (dd/mmm/aaaa)	Duración (h)
Temas y subtemas de acuerdo con Programa de estudio				
Encadre Presentación de temario y formas de evaluación	<ul style="list-style-type: none"> Presentación del docente Presentación de temario y formas de evaluar Presentación de los estudiantes Ejercicio diagnóstico 	Presentación en Power Point, computadora, proyector, Classroom	20/ene/2025	3 h
1. Situación actual mundial y nacional de las empresas 1.1. Concepto cambiante del mundo	<ul style="list-style-type: none"> Retos actuales del nutriólogo en México Virtualización del marketing 	Presentación en Power Point, computadora, proyector, Classroom	20/ene2025	3 h

	Escuela de Dietética y Nutrición	Hoja 2 de 6	 <small>Dr. José Quintín Olascoaga Moncada Fundada en 1945</small>
	Dirección	Código: FRM-SNA-ELP-04	
	Subdirección de Niveles Académicos	Versión: 06	
	Estrategia Didáctica	Fecha de revisión: 15/11/2023	

<p>1.2. Concepto cambiante de la empresa</p> <p>1.3. Ruptura de los paradigmas</p> <p>1.4. Análisis de las empresas en México relacionadas a los campos profesionales del Licenciado en Dietética y Nutrición.</p>	<ul style="list-style-type: none"> Comportamiento del consumidor 			
<p>2. Mercadotecnia y nutrición</p> <p>2.1. El campo del marketing</p> <p>2.2. El dinámico ambiente del marketing</p> <p>2.3. Planeación estratégica del marketing</p> <p>2.4. Investigación e información del mercado</p> <p>2.5. Mercado de consumo y comportamiento de compra de los consumidores.</p> <p>2.6. Mercados empresariales y comportamiento de la empresa</p> <p>2.7. Segmentación del mercado y estrategias del mercado meta</p> <p>2.8. Planeación y desarrollo de producto</p> <p>2.9. Estrategias de la mezcla del producto.</p>	<ul style="list-style-type: none"> Estudio de mercado Idea de negocio Precio del producto <p>Los estudiantes realizarán su primera evaluación parcial</p>	<p>Presentación en Power Point</p> <p>Computadora</p> <p>Proyector</p> <p>Classroom</p>	<p>27/ene/2025</p> <p>10/feb/2025</p> <p>17/feb/2025</p> <p>24/feb/2025</p>	<p>9 h</p> <p>3 h</p>

	Escuela de Dietética y Nutrición	Hoja 3 de 6	 ESCUELA DE DIETÉTICA Y NUTRICIÓN Dr. José Quintín Olascoaga Moncada Fundada en 1945
	Dirección	Código: FRM-SNA-ELP-04	
	Subdirección de Niveles Académicos	Versión: 06	
	Estrategia Didáctica	Fecha de revisión: 15/11/2023	

<p>2.10. Marcas, empaque y otras características del producto</p> <p>2.11. Determinación del precio</p> <p>2.12. El programa promocional</p> <p>2.13. Publicidad, promoción de ventas y relaciones públicas.</p>				
<p>3. Planeación estratégica “Definir el rumbo que va a tomar la empresa”.</p> <p>3.1. Planeación y administración estratégica</p> <p>3.2. Cómo establecer la Misión de una empresa</p> <p>3.3. Objetivos y estrategias</p> <p>3.4. Asignación de recursos y Responsabilidades.</p> <p>3.5. Metas</p> <p>3.6. Mecanismos de aseguramiento y control (Indicadores)</p> <p>3.7. Quien debe establecer la Planeación Estratégica</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Segmentación de mercado • Diseño de una página web 	<p>Presentación en Power Point</p> <p>Computadora</p> <p>Proyector</p> <p>Classroom</p>	<p>03/mar/2025</p> <p>10/mar/2025</p>	<p>6 h</p>
<p>4. Plan de negocios ó planeación financiera.</p> <p>4.1. El trasfondo de las</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Evaluación de la competencia • FODA 	<p>Presentación en Power Point,</p> <p>computadora,</p>	<p>24/mar/2025</p> <p>31/mar/2025</p> <p>07/abr/2025</p>	<p>9 h</p>

	Escuela de Dietética y Nutrición	Hoja 4 de 6	 <small>Dr. José Quintín Olascoaga Mancada Fundada en 1945</small>
	Dirección	Código: FRM-SNA-ELP-04	
	Subdirección de Niveles Académicos	Versión: 06	
	Estrategia Didáctica	Fecha de revisión: 15/11/2023	

<p>principales proyecciones financieras</p> <p>4.2. Ventas, costos de ventas, utilidad bruta</p> <p>4.3. Costos operativos, gastos de capital, utilidad neta</p> <p>4.4. Balance general, ingresos, flujo de efectivo, financiamiento y avalúo.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Empresa y administración estratégica • Plan de mercadeo • Los estudiantes realizarán su segunda evaluación parcial 	<p>proyector, Classroom</p>	<p>21/abr/2025</p>	<p>3 h</p>
<p>5. Aseguramiento de la calidad para la satisfacción del cliente.</p> <p>5.1. Momento de la verdad de Jan Carlzon</p> <p>5.2. Círculos de calidad total</p> <p>5.3. Calidad del producto vs. Calidad del Servicio</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Estilos de liderazgo • Selección de recursos humanos 	<p>Presentación en Power Point, computadora, proyector, Classroom</p>	<p>28/abr/2025</p>	<p>3 h</p>
<p>Evaluación final Ordinario (primera oportunidad)</p>	<p>Los estudiantes realizarán su evaluación final</p>	<p>Google forms y/o examen en papel, de acuerdo con la naturaleza de los reactivos</p>	<p>12/may/2025</p>	<p>1.5 h</p>
<p>Retroalimentación a los alumnos.</p> <p>Entrega de calificaciones y firma por parte de los alumnos.</p>	<p>Los estudiantes recibirán su calificación y retroalimentación, y se les solicitará su firma de conformidad</p>	<p>Computadora Base de datos con evaluación, hoja, papel y pluma azul</p>	<p>12/may/2025</p>	<p>1.5 h</p>

	Escuela de Dietética y Nutrición	Hoja 5 de 6	 <small>Dr. José Quintín Olascoaga Moncada Fundada en 1945</small>
	Dirección	Código: FRM-SNA-ELP-04	
	Subdirección de Niveles Académicos	Versión: 06	
	Estrategia Didáctica	Fecha de revisión: 15/11/2023	

Evaluación final Ordinario segunda oportunidad				
---	--	--	--	--

VISITAS PROGRAMADAS		
Lugar de la visita	Objetivo de la visita	Fecha programada de la visita (dd/mmm/aaaa)
NA	NA	NA
NA	NA	NA

EVALUACIÓN DE APRENDIZAJE			
Evaluación Diagnóstica	Métodos de evaluación	Evaluación Sumativa	
Cuestionario	Exposición (x)	55%	<ul style="list-style-type: none"> • 18% trabajo de investigación, talleres, exposición • 18.5% 1ª evaluación parcial (portafolio 1) • 18.5% 2ª evaluación parcial (portafolio 2)
	Lectura de artículos (x)		
	Revisión de casos clínicos ()		
	Trabajo de investigación (x)	40%	<ul style="list-style-type: none"> • 20% exposición • 20% portafolio final
	Prácticas (taller o laboratorio) (x)		
	Salidas/ visitas ()	5%	5% autoevaluación
	Exámenes ()		
	Otros: ()		

BIBLIOGRAFÍA BÁSICA (Plan de Estudios)	BIBLIOGRAFÍA COMPLEMENTARIA (propuesta)
---	--

	Escuela de Dietética y Nutrición	Hoja 6 de 6	 <small>Dr. José Quintín Olascoaga Moncada Fundada en 1945</small>
	Dirección	Código: FRM-SNA-ELP-04	
	Subdirección de Niveles Académicos	Versión: 06	
	Estrategia Didáctica	Fecha de revisión: 15/11/2023	

<p>Libro: Planificación de la empresa del futuro. Ackoff Russell Lincoln. Limusa. 2006</p> <p>Libro: Si no está roto, rómpalo Kriegel Robert y Patler, Louis. Norma. 1993</p> <p>Libro: Fundamentos de mercadotecnia Danel, Patricia. Trillas. 1990</p>	<p>Libro: Cómo redactar un tema, María Teresa Serafini, Ediciones culturales Paidós.2006</p> <p>Libro: Estrategia del océano azul. W. Chan Kim, Profit Editorial,2015</p> <p>Libro: Esto es marketing, Seth Godin, Ediciones Culturales Paidos, 2015</p>
---	--

Profesión o grado y nombre completo del Académico	Fecha de entrega dd/mmm/aaaa
Dra. Daniela Merchant Careaga, N.C.	29/nov/2024

FIRMA DEL ACADÉMICO

FIRMA DE AUTORIZACIÓN

**Jefe del Área de Elaboración y Evaluación de
Programas Académicos y Control Escolar**