

## CARTA DESCRIPTIVA (FORMATO MODELO EDUCATIVO UACJ VISIÓN 2020)

### I. Identificadores de la asignatura

Instituto:	IADA	Modalidad:	Presencial
Departamento:	Diseño	Créditos:	6
Materia:	Formación Social y empresarial	Carácter:	Obligatoria
Programa:	Diseño de Interiores	Tipo:	Curso-Taller
Clave:	DIS110400		
Nivel:	Avanzado		
Horas:	64 Totales	Teoría: 40%	Práctica: 60%

### II. Ubicación

Antecedentes: Clave

Consecuente:  
Prácticas Profesionales

### III. Antecedentes

Habilidades:

El estudiante desarrollará una actitud creativa y emprendedora para investigar, desarrollar y aplicar sus conocimientos en la creación de productos y servicios poniendo en práctica sus habilidades de liderazgo y trabajo en equipo, creatividad, investigación e innovación así como el manejo de software en el tema y equipo de cómputo.

**Actitudes y valores:**

Actitud participativa tanto individual como de grupo, honestidad en el desarrollo de nuevas e innovadoras ideas, apertura hacia una visión empresarial con alto sentido de la ética profesional, asumir la responsabilidad de brindar seguridad a los trabajadores que participen en el entorno de los proyectos particulares, dar cumplimiento a las disposiciones legales vigentes y que infieren en los proyectos, tales como protección del medio ambiente y responsabilidad social.

#### **IV. Propósitos Generales**

Los propósitos fundamentales del curso son:

- El estudiante tendrá los conocimientos básicos para realizarse como emprendedor, contará con las herramientas suficientes y necesarias para analizar, recopilar información e integrar un modelo y plan de negocios serio.
- El estudiante tendrá la capacidad de analizar el comportamiento comercial en su entorno y medio ambiente, para detectar las necesidades y oportunidades de negocio.
- El estudiante conocerá los pasos, formas y maneras para fundamentar una idea de negocio, validar esta e iniciar de manera clara y ordenada una empresa.

#### **V. Compromisos formativos**

**Conocimiento:**

Desarrollar en el estudiante la capacidad de analizar el entorno económico, político y social así como comprender los principios de iniciar una empresa en el ámbito regional, nacional e internacional, utilizando las herramientas que brinda el proceso de innovación y creatividad para el desarrollo del espíritu emprendedor, analizando las distintas variables al construir un estudio de mercado, técnico, financiero y administrativo.

**Habilidades:**

Fomentar la competencia para investigar, analizar, interpretar, pronosticar, la implementación de indicadores del entorno para iniciar una empresa realizando un modelo y plan de negocios en un equipo multidisciplinario.

**Actitudes y valores:**

Promover en el estudiante un pensamiento crítico sobre las decisiones de inversión en una nueva empresa con un alto sentido emprendedor; gran visión de cambio en el ámbito económico, reconocimiento de la importancia de la micro y pequeña empresa en el crecimiento económico del país. Honestidad en la administración de los proyectos; responsabilidad social, compromiso con las metas trazadas en los proyectos.

**Problemas que puede solucionar:**

Apoyarlos a generar un proyecto viable dentro de la región aportando a la creación de empleos, empresas innovadoras, y emprendedores con visión creativa, asegurando la responsabilidad ética y social en la implementación de dichos proyectos.

VI. Condiciones de operación	
Espacio:	Aula tradicional
Laboratorio:	Cómputo / Simulación
Mobiliario:	Mesas de trabajo y sillas
Población:	15 -20
Material de uso frecuente:	A) Rotafolio B) Proyector C) Cañón y computadora portátil D) Internet,
Condiciones especiales:	Asistencia a conferencias de invitados especiales

VII. Contenidos y tiempos estimados		
Temas	Contenidos	Actividades
<b>1. Antecedentes y finalidades de la Planeación Educativa.</b> <b>(1 sesión total de 2hrs)</b>	<b>Sesión 1</b> Encuadre de la materia	Presentación del curso: Revisión y comentarios acerca del contenido, la evaluación y políticas de la clase. Puesta en común de las expectativas de los estudiantes y de la metodología de la materia.  Tarea: Video (Gigantes de la Industria Parte I o Grupo Bimbo).
<b>2. Introducción Básica a la temática del emprendimiento y su entorno.</b> <b>(1 sesión total de 2hrs)</b>	<b>Sesión 2</b> Contextualizar la importancia de la materia. <ul style="list-style-type: none"> <li>• Conceptualización de emprendedor , intraemprendedor y empresario</li> <li>• Valores y ética empresarial</li> </ul>	Integración de Equipos de trabajo para el desarrollo de un Modelo y Plan de negocios  Evaluación de Diagnóstico: ¿Qué tan emprendedor soy?

<p><b>3. Creatividad e Innovación. Elección de Proyecto. (2 sesiones total de 4hrs)</b></p>	<p><b>Sesión 3 y 4</b> Generación y Evaluación de ideas.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Que es la creatividad?</li> <li>• Todos nacemos y somos creativos</li> <li>• Pensamiento divergente y convergente</li> <li>• Meramente nuevo (inédito) VS genuina innovación (novedad). PC y HC</li> </ul> <p><b>Sesión 5</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Elección del Proyecto</li> </ul>	<p>Presentación de artículos, revistas, material de Internet, etc. de ideas, proyectos o negocios innovadores etc., por parte de los estudiantes.</p> <p>Algunas estrategias:  <b>ABRIR MENTE:</b> esquemas mentales (los seis sombreros de Bono, lluvia de ideas, ejercicios de lógica, de atención)</p> <p><b>ROMPER BARRERAS:</b> ejercicios de visualización, dinámica de rompiendo paradigmas: la papa y el popote.</p> <p><b>APERTURA Y ROMPER LIMITES:</b> técnica del SCAMPER (sustituir, combinar, adaptar, modificar, utilizar para otros usos, eliminar o reducir al mínimo, reordenar o invertir). Técnica de 4X4X4.</p> <p>Videos:  Juegos mentales de NATGEO.  El poder del cerebro.</p> <p>Dinámicas Grupales</p>
<p><b>4. Canvas de Análisis de la Oportunidad. Psicología del Emprendedor. (2 sesiones total de 4hrs)</b></p>	<p><b>Sesión 6 y 7</b> Propósitos y finalidades. Definición y Análisis bloques 1-3.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• La mente del emprendedor.</li> <li>• Motivación emprendedora</li> <li>• Conductas emprendedoras</li> </ul>	<p>Dinámicas Grupales</p> <p>Exposición con material didáctico (computadora, rotafolio, acetatos, etc.)</p>
<p><b>5. Canvas de Análisis de la Oportunidad. Análisis Socio-Económico. (1 sesión total de 2hrs)</b></p>	<p><b>Sesión 8</b> Propósitos y finalidades. Definición y Análisis bloques 4-6.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Cambios macroeconómicos: Entorno Político, Económico, Social y Cultural</li> <li>• Condiciones de la industria: Descripción del sector productivo local y regional</li> <li>• Estatus de la industria.</li> </ul>	<p>Taller  Los equipos trabajan en el Avance del Proyecto con el desarrollo de los temas vistos</p> <p>Exposición de los temas con participación de los equipos de trabajo con material didáctico (computadora, rotafolio, acetatos, etc.)</p>
<p><b>6. Canvas de Análisis de la Oportunidad. La competencia. (2 sesión total de 4hrs)</b></p>	<p><b>Sesión 8</b> Propósitos y finalidades. Definición y Análisis bloques 7-9.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Análisis de la competencia</li> </ul>	<p>Taller  Los equipos trabajan en el Avance del Proyecto con el desarrollo de los temas vistos</p>

	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Curva de valor e identificación de la oportunidad.</li> </ul> <p><b>Sesión 9</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Objetivos</li> <li>• Misión, Visión</li> <li>• Claves para el éxito</li> <li>• Resumen ejecutivo</li> </ul>	<p>Exposición de los temas con participación de los equipos de trabajo con material didáctico (computadora, rotafolio, acetatos, etc.)</p> <p>Taller Los equipos trabajan en el Avance del Proyecto con el desarrollo de los temas vistos</p>
<p><b>7.Elaboracion y validación del Lean Canvas y Modelo de Negocio (11 sesiones total de 22hrs)</b></p>	<p><b>Sesión 10</b> Propósitos y Finalidades: Definición y Análisis de los 9 bloques</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Definición del Problema y solución</li> <li>• Segmentación del Mercado</li> <li>• Propuesta de Valor, ventaja competitiva, Métricos de desempeño, costos, ingresos, canales de distribución.</li> </ul> <p><b>Sesión 11-18</b> Estudio de Mercado</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Elaboración de Producto Mínimo Viable y Desarrollo del Cliente</li> <li>• Diseño del estudio, tamaño de la muestra</li> <li>• Observación, Grupos Focales, Encuestas</li> <li>• Validación en mercado de prototipo o servicio.</li> </ul> <p><b>Sesión 19</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Elaboración y análisis del mapa de empatía</li> </ul> <p><b>Sesión 20</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Modelo de Negocio de Osterwalder</li> </ul>	<p>Taller Los equipos trabajan en el Avance el Proyecto con el desarrollo de los temas vistos Exposición de los temas con participación de los equipos de trabajo con material didáctico (computadora, rotafolio, acetatos, grabación de videos etc.)</p> <p>Exposición de los temas con participación de los equipos de trabajo con material didáctico (computadora, rotafolio, acetatos, grabación de videos etc.)</p> <p>Taller Los equipos trabajan en el Avance el Proyecto con el desarrollo de los temas vistos</p> <p>Taller Los equipos trabajan en el Avance el Proyecto con el desarrollo de los temas vistos</p> <p>Sesión de experiencias Empresariales y presentación de avances (Empresario Invitado).</p>
<p><b>8. Plan de Negocio A. Estudio Técnico (6 sesiones total de 12hrs)</b></p>	<p><b>Sesión 21 y 22</b> Tu empresa y equipo de trabajo</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Estructura y Marco legal</li> </ul>	<p>Taller</p>

	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Organigrama General de la Empresa</li> <li>• Resumen del equipo de trabajo</li> <li>• Tabla del personal y justificación</li> <li>• Descripción de Puestos</li> <li>• Obligaciones Laborales</li> <li>• Registro de Marcas y Patentes</li> <li>• Descripción del producto/servicio a ofrecer</li> </ul> <p><b>Sesión 23</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Capacidad Total de Producción</li> <li>• Tamaño de la Instalaciones (Lay Out)</li> <li>• Lista de maquinaria y equipo necesario, componentes o materia prima</li> </ul> <p><b>Sesión 24</b></p> <p>Plan de Mercadotecnia</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Resumen de la estrategia de mercadotecnia</li> <li>• Tabla de metas en mercadotecnia</li> <li>• Explicación de metas</li> <li>• Promoción y Ventas</li> </ul>	<p>Los equipos trabajan en el Avance del Proyecto con el desarrollo de los temas vistos</p> <p>Utilización del software Business Plan Pro.</p> <p>Taller Los equipos trabajan en el Avance del Proyecto con el desarrollo de los temas vistos.</p> <p>Utilización del software Business Plan Pro.</p> <p>Taller Los equipos trabajan en el Avance del Proyecto con el desarrollo de los temas vistos</p> <p>Utilización del software Business Plan Pro.</p>
<p><b>9. B. Estudio Económico-Financiero</b> <b>(2 sesiones total de 4hrs)</b></p>	<p><b>Sesión 25</b></p> <p>Pronostico de ventas</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Estrategia y tabla de pronóstico de ventas</li> <li>• Explicación del pronóstico de ventas</li> </ul> <p><b>Sesión 26</b></p> <p>Análisis Financiero</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Financiamiento y tabla financiera de arranque. Resumen</li> <li>• Tabla y explicación del Punto de Equilibrio</li> </ul>	<p>Taller Los equipos trabajan en el Avance del Proyecto con el desarrollo de los temas vistos</p> <p>Utilización del software Business Plan Pro.</p> <p>Taller Los equipos trabajan en el Avance del Proyecto con el desarrollo de los temas vistos</p> <p>Utilización del software Business Plan Pro.</p>
<p><b>10. Preparación, Día del Emprendedor. Presentación de Proyectos.</b> <b>( 6 sesiones total de 12hrs)</b></p>	<p><b>Sesión 27-32</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Diseño y PPT del stand</li> <li>• Business Pitch</li> </ul>	<p>Participación de los equipos de trabajo en el Día del Emprendedor UACJ. Platicas: Corredor Publico e IMPI</p>

## VIII. Metodología y estrategias didácticas

### Objetivo de cada sesión

- Encuadrar el programa del Taller
- Conceptualizar la terminología básica del campo de la Creación, Innovación y Desarrollo de Empresas.
- Contenido
- Solicitar la experiencia educativa de los estudiantes y demostrar los conceptos básicos en la enseñanza.

### Materiales

- Material didáctico del Taller.
- Evaluación de diagnóstico.

### Actividades del Alumno

- Formulación de conceptos básicos sobre la Creación, Innovación y Desarrollo de Empresas, con base en experiencias y análisis grupal en un ambiente de respeto y apertura.
- Trabajo en equipo dentro y fuera de la clase.
- Participación en el Día del Emprendedor UACJ

### Actividades del Maestro

- Presentación del programa general de Creación, Innovación y Desarrollo de Empresas con bases en las expectativas. Determinación de la forma de evaluación.
- Integración del grupo y los equipos de trabajo y el establecimiento de la metodología de trabajo. Facilitación y conducción de la participación, así como retroalimentación al grupo en general y a cada equipo de trabajo. Entrega y revisión del material mediante la técnica expositiva. Cierre de la sesión y establecimiento de la agenda para la siguiente sesión.

### Metodología Institucional:

- Elaboración de ensayos, monografías e investigaciones (según el nivel) consultando fuentes bibliográficas, hemerográficas y en Internet.
- Elaboración de reportes de lectura de artículos en lengua inglesa, actuales y relevantes.
- Elaboración de un Proyecto de Empresa con el objeto que el alumno identifique una oportunidad de negocio, la lleve a cabo y así genere innovación y empleo.

### Estrategias del Modelo UACJ Visión 2020 recomendadas para el curso:

- aproximación empírica a la realidad
- búsqueda, organización y recuperación de información
- comunicación horizontal
- descubrimiento
- ejecución-ejercitación
- elección, decisión
- evaluación
- experimentación
- extrapolación y transferencia
- internalización
- investigación
- meta cognitivas
- planeación, previsión y anticipación
- problematización
- proceso de pensamiento lógico y crítico
- procesos de pensamiento creativo divergente y lateral
- procesamiento, apropiación-construcción

- significación generalización
- trabajo colaborativo

## IX. Criterios de evaluación y acreditación

### Institucionales de acreditación:

- Acreditación mínima de 95% de clases programadas
- Entrega oportuna de trabajos
- Pago de derechos
- Calificación ordinaria mínima de 7.0
- Permite examen único: no

### Evaluación del curso

Acreditación de los temas mediante los siguientes porcentajes:

- |                               |   |
|-------------------------------|---|
| • Curso de NAFIN              | 15%   |
| • Avance de proyecto:         | 80% (Se aplicarán de acuerdo al calendario) |
| • Participación y Asistencia: | 5%  |
| <b>TOTAL</b>                  | <b>100%</b>                                 |

## X. Bibliografía

### Obligatoria:

Cañeque. H. (2008). Alta Creatividad. Argentina: Pearson-Prentice Hall.

Green J. (2013). The opportunity analysis canvas. Venture Artisans Press.

Maurya A. (2012). Running Lean: Iterate from Plan A to a Plan That Works. O'Reilly Media; 2 edition.

Osterwalder A. y Pigneur Y. (2010). Business Model Generation: A Handbook for Visionaries, Game Changers, and Challengers , John Wiley and Sons; 1st edition.

### Complementaria:

- Alcatraz, R. (2006). El emprendedor de éxito. Interamericana. Tercera Edición. México.
- Baca G. (2008). Evaluación de Proyectos. McGraw Hill Interamericana. Quinta Edición. México.

## XI. Perfil deseable del docente

Grado mínimo de Maestría en Administración y/o Experiencia mínima de 5 años en Sector Empresarial.

Conocimientos en técnicas pedagógicas que le permitan ser un trasmisor del conocimiento y sus experiencias.

## XII. Institucionalización

Responsable del Departamento **Guadalupe Gaytan Aguirre**

Coordinador/a del Programa: **Cristina Macias Dominguez**



Fecha de elaboración: 26 de Octubre, 2012

Elaboró: Mtro. Alejandro Fornelli

Fecha de rediseño: 20 de Junio, 2014

Rediseño, Academia Transversal de Emprendimiento: Mtro. Oscar Montiel, Mtra. Claudia Rodríguez, Mtra. Alejandra Barrera.

Revisores, Academia Transversal de Emprendimiento: Mtra. Ivette Mena, Mtra. Patricia Dena, Mtra. Patricia Marengo, Mtra. Ofelia Rodríguez.

Revisores, New Mexico State University: Jorge Ramos, Griselda Martínez

Revisión : Diciembre, 2016