



UNIVERSIDAD DE GUADALAJARA
CENTRO UNIVERSITARIO DE LOS ALTOS
DIVISIÓN DE CIENCIAS SOCIALES Y DE LA CULTURA

Desarrollo de Proyectos de Emprendimiento e Innovación

1. Datos de identificación

Academia	Departamento		
Emprendimiento, Innovación y Gestión de la Calidad	Departamento de Estudios Organizacionales		
Carreras	Área de formación		Tipo
Elija un elemento.	Optativa		Curso - Taller
Modalidad	Ciclo	Créditos	Clave
Presencial	5	8	
Horas	Relación con otras Unidades de Aprendizaje		
Teoría [40] Práctica [40] Total [80]	En el ciclo que se imparte (relación horizontal)		En otros ciclos (relación vertical)
	Quinto semestre		
Saberes previos			
<ol style="list-style-type: none">Conocimientos previos básicos en la estructura de las áreas funcionales de la empresa: administración de las organizaciones, del área de contabilidad y finanzas básicas, así como en el área de mercadotecnia y cuestiones jurídicas de los negocios.Conocimientos procedimentales con antelación llevar a cabo acciones sistematizadas sobre planes de trabajo en equipo y en lo individual para lograr un cometido.Saberes actitudinales en: actuar de acuerdo con la normatividad y valores, para mantener adecuadas relaciones de cooperación y colaboración en trabajos de equipo.			
Elaboró	Fecha de elaboración	Actualizó	Fecha de actualización
Mtra. Gabriela Villanueva Lomeli Dr. Luis Aguilar Carvajal Dr. Pedro Daniel Aguilar Cruz Mtra. Aurora Araceli Carvajal Silva Dr. Guillermo José Navarro del Toro Dr. Francisco Partida Hoy	Diciembre 2020	Mtra. Gabriela Villanueva Lomeli Dr. Luis Aguilar Carvajal Dr. Pedro Daniel Aguilar Cruz Mtra. Aurora Araceli Carvajal Silva Dr. Guillermo José Navarro del Toro Mtra. Alejandra Barba Vargas	12 de julio de 2021

2. Competencia de la Unidad de Aprendizaje

- Formula proyectos ejecutivos de negocios, considerando la ética y los principios de desarrollo sustentable".
- Formula de ganancias, considerando sus fuentes de ingresos, estructura de costos, margen de utilidad y velocidad de sus recursos.
- Establece estrategias para la captación, retención y fidelización de clientes a través de una propuesta de valor
- Demuestran habilidades de liderazgo, toma de riesgo, comunicación y formación de equipos de trabajo.

5. Aporte de la unidad de aprendizaje al perfil de egreso

- Elabora un proyecto de negocio con viabilidad técnica, financiera y de mercado de producto o servicio.
- Diseña a estructura organizacional y administrativa de una empresa, respetando los aspectos legales competentes.
- Identifica, diseña, desarrolla y da seguimiento a los modelos de empresas a partir de las áreas de oportunidad para generar planes y proyectos de negocios.
- Desarrolla la visión del emprendedor, para la innovación en los procesos organizacionales y la generación de nuevas oportunidades de negocio, incorporando nuevas tendencias, desde una perspectiva global y sustentable.
- Tiene 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.
- Elabora un proyecto de negocio con viabilidad técnica, financiera y de mercado de producto o servicio.
- Generar una cultura de emprendimiento para el diseño de empresas con un enfoque ético y de responsabilidad social.



UNIVERSIDAD DE GUADALAJARA

CENTRO UNIVERSITARIO DE LOS ALTOS

DIVISIÓN DE CIENCIAS SOCIALES Y DE LA CULTURA

3. Competencias a las cuales contribuye la unidad de aprendizaje

Genéricas	Disciplinares	Profesionales
<p>Se auto determina y cuida de sí</p> <p>1. Se conoce y valora a sí mismo y aborda problemas y retos teniendo en cuenta los objetivos que persigue.</p> <p>Plensa crítica y reflexivamente</p> <p>1. Desarrolla innovaciones y propone soluciones a problemas a partir de métodos establecidos.</p> <p>Participa con responsabilidad en la sociedad</p> <p>1. Contribuye a la equidad, bienestar y desarrollo económico de la sociedad.</p> <p>2. Contribuye a alcanzar un equilibrio entre el interés y bienestar individual y el interés general de la sociedad.</p>	<p>Ciencias Sociales.</p> <ol style="list-style-type: none">Establece la relación entre las dimensiones políticas, económicas, culturales y geográficas de un acontecimiento.Analiza con visión emprendedora los factores y elementos fundamentales que intervienen en la productividad y competitividad de una organización y su relación con el entorno socioeconómico.Propone soluciones a problemas de su entorno con una actitud crítica y reflexiva, creando conciencia de la importancia que tiene el equilibrio en la relación ser humano, naturaleza y comunidad. <p>Ciencias Experimentales</p> <ol style="list-style-type: none">Diseña prototipos o modelos para resolver problemas y satisfacer necesidades para la sociedad. <p>Humanidades</p> <ol style="list-style-type: none">Aplica las tecnologías de la información y la comunicación en el diseño de estrategias para la difusión de productos y servicios, en beneficio del desarrollo personal y profesional.	<ol style="list-style-type: none">Identifica oportunidades y necesidades en el mercado mediante la resolución de problemáticas sociales, ambientales, culturales, etcétera, para la introducción de productos y servicios.Identifica, propone y replica una propuesta de valor con elementos de innovación alineada con la necesidad de sus clientes.Detecta y elabora una segmentación de mercado, identificando un mercado meta, potencial, innovador y primeros adoptantes.Elabora un proyecto ejecutivo con una validación técnica, financiera y de mercado con una redacción clara y objetiva.Es capaz de presentar de manera verbal y física un proyecto de negocio de una manera clara y concisa.Genera una corrida financiera a partir de la identificación de presupuestos, costos, gastos y proyecciones de venta.Prototipa productos y/o servicios mediante la utilización de diversas herramientas.Establece una estrategia y proceso de captación y retención de clientes.

4. Contenido temático por unidad de competencia

Unidad de competencia 1: Conceptos básicos de emprendimiento.
<ol style="list-style-type: none">Concepto de emprendimientoCaracterísticas y habilidades del emprendedorVentajas y desventajas de ser tu propio jefeComenzar un negocio vs. Comprar un negocio establecidoObjetivos de Desarrollo Sostenible (ODS).<ol style="list-style-type: none">Impacto socialImpacto ambientalImpacto económicoImpacto culturalEcosistema de Emprendimiento e Innovación de la Universidad de Guadalajara y Jalisco<ol style="list-style-type: none">Vinculación con el Centro de Investigación e Innovación para las Organizaciones (CIIQ).
Unidad de competencia 2: Ideación y definición del modelo de negocio.
<ol style="list-style-type: none">Creatividad e innovaciónDesign ThinkingMegatendencias y oportunidades de mercadoGeneración de la idea de negocio (ideación)Definición e importancia de la propuesta de valorDelimitación de tu mercado meta¿Quiénes intervienen en tu proceso de compra?Tamaño de tu mercado potencialModelo de negocio: The Business Model CanvasEstrategias y tipos de financiamientoDeudaCapitalCrowdfunding (Financiamiento colectivo)



UNIVERSIDAD DE GUADALAJARA
CENTRO UNIVERSITARIO DE LOS ALTOS
DIVISIÓN DE CIENCIAS SOCIALES Y DE LA CULTURA

- | |
|--|
| <p>15. Nuevas formas de hacer negocio online (e-commerce)
16. Prototipo, para que sirve y técnicas de prototipado
17. Protección legal de tu idea de negocios (aspectos generales de propiedad intelectual).</p> |
|--|

Unidad de competencia 3: Proyecto ejecutivo de negocios.

- | |
|--|
| <p>1. Definición de proyecto ejecutivo
2. Definición de plan de negocio
3. Diferencia entre proyecto ejecutivo y plan de negocio
4. Estructura de un proyecto ejecutivo
5. Definición de cada punto de la estructura del proyecto ejecutivo</p> <ul style="list-style-type: none">a. Resumen ejecutivo (breve explicación de todo el proyecto, incluyendo viabilidad técnica, financiera y de mercado, se elabora al final)b. Nombre del proyectoc. Descripción general del proyecto (definición clara y breve lo que se pretende lograr con el proyecto)d. Análisis del entorno (Político, Económico, Social, Tecnológico, Ecológico y Legal)e. Problemática o necesidad que resuelvef. Justificacióng. Objetivos (General y específicos)h. Metas e Indicadoresi. Ubicación de la empresaj. Cronograma de actividadesk. Origen y aplicación de los recursosl. Presupuestom. Viabilidad técnica<ul style="list-style-type: none">• Factor humano (experiencia del solicitante)• Factor máquinas y tecnología• Factor proveedurían. Viabilidad de mercado<ul style="list-style-type: none">• Producto• Competencia• Mercado Meta• Estrategia de comercializacióno. Viabilidad financiera<ul style="list-style-type: none">• Costos y gastos• Proyección de ventas• Punto de equilibrio• Retorno de la Inversión (ROI)• Evaluación de estados financierosp. Referenciasq. Anexos o información complementaria |
|--|

Unidad de Competencia 4: Presentación del proyecto de negocios

- | |
|--|
| <p>1. ¿Qué es el pitch?
2. Presentación ejecutiva del proyecto (pitch)
a. formato de presentación específico, exposición, entre otros.</p> |
|--|

5. Metodología de trabajo docente y acciones del estudiante

Metodología	Acción del docente	Acción del estudiante
<p>Este curso está dirigido a contextualizar al participante en un ambiente real, de tal forma que el desarrollo práctico de este curso le permita experimentar de manera acertada en el ámbito del emprendimiento, la innovación, la administración estratégica de las empresas, la negociación y la importancia de moverse de la zona de confort para crear nuevas oportunidades de negocio. contempla el análisis de la situación, la aplicación talleres, caso de estudio, dinámicas en escenarios reales a través de la didáctica con el propósito de empoderar y hacer más competitivo al participante.</p>	<p>Motivar e incentivar a los alumnos para el desarrollo de habilidades blandas en el emprendimiento, logrando que los proyectos sean implementados en el futuro. Ser empático, flexible y didáctico para que los alumnos se sientan en un ambiente agradable que les permita el pensar, crear y diseñar un proyecto ejecutivo. Mostrar una actitud de emprendedor, presentando distintos casos de negocio para que los alumnos aprendan de ejemplos.</p>	<p>Desarrollo de pensamiento crítico a partir de lecturas de reflexión. Concretar ideas y saber expresarlas de manera clara. Uso de distintas herramientas para la creación de ideas disruptivas, Aprender a presentar y vender su plan de negocio a inversionistas.</p>



UNIVERSIDAD DE GUADALAJARA
CENTRO UNIVERSITARIO DE LOS ALTOS
DIVISIÓN DE CIENCIAS SOCIALES Y DE LA CULTURA

6. Criterios generales de evaluación (desempeño)

Actividad	Producto
<p>Unidad 1.</p> <p>1.1 Diseña un esquema de manera individual (mapa conceptual, cuadro sinóptico, mapa mental, infografía, etc.) en la cual se representen los conceptos básicos de emprendimiento, características y habilidades que debe poseer un emprendedor y que englobe su percepción del ecosistema de emprendimiento en Jalisco.</p> <p>1.2 Elabora un cuadro comparativo de casos prácticos (ejemplos) de empresas (preferentemente mexicanas, no multinacionales) de cómo han aplicado el Desarrollo Sostenible y el desarrollo sostenible en sus modelos de negocio y cuáles han sido sus impactos y beneficios tanto en la sociedad como propios.</p> <p>Unidad 2.</p> <p>2.1 Diseña de manera individual una idea de negocio con el formato de ideación, posteriormente compartirlo con su equipo y definir una sola idea de negocio para desarrollar el resto del semestre.</p> <p>2.2. Definir en equipo tu segmento de mercado:</p> <p>2.2.1 Características demográficas, psicológicas, conductuales, etc. del segmento de mercado;</p> <p>2.2.2 Descripción del cliente "target" o "típico" (nombre, edad, aspecto físico, hábitos de consumo, donde vive, con quién se relaciona, qué le gusta, en qué trabaja, qué le motiva, por qué te interesaría tu producto/servicio/idea, etc.)</p> <p>2.2.3 ¿Cuál es tu mercado potencial?</p> <p>2.3 Definir en equipo el entorno de su proyecto de negocio, mediante la investigación de datos secundarios en fuentes confiables</p> <p>2.4 Diseña en equipo un modelo de negocio</p> <p>Unidad 3.</p> <p>3.1 Elabora en equipo los puntos del proyecto ejecutivo, dividido en 5 entregables</p> <p>Unidad 4</p> <p>4.1 Elabora un resumen ejecutivo del proyecto ejecutivo anteriormente realizado y un prototipo para ser expuesto de su idea de negocio.</p> <p>4.2 En equipo realizar un pitch utilizando como guía la plantilla: "The Pitch CANVAS" para ser presentado con los lineamientos presentados en la convocatoria de cada semestre</p>	<p>Unidad 1. De manera individual, presenta una infografía del ecosistema de emprendimiento, actitudes y mentalidad emprendedora, los principios de la responsabilidad social empresarial, así como la importancia de la creatividad y la innovación aplicada al emprendimiento. Reflexión a través de un foro de discusión explicará con sus propias palabras la importancia de considerar los fundamentos de la propiedad intelectual en su plan de negocios.</p> <p>Unidad 2. De manera colaborativa en equipo, los estudiantes generan una idea de negocio creativa e innovadora que solucione una problemática social actual que presente un enfoque social, económico, ambiental o tecnológico. Basado en el modelo de negocio, y dicha propuesta se le identifique un potencial de escalabilidad en los próximos años.</p> <p>Unidad 3. De manera colaborativa en los equipos ya establecidos los estudiantes retoman la idea trabajada previamente para desarrollar un plan de negocios que sustente una viabilidad técnica, financiera y de mercado.</p> <p>Unidad 4. El equipo ya establecido realiza la presentación resumida del plan de negocios trabajado en la Unidad 3, así como el prototipo a través de un formato Pitch ante los compañeros del grupo, donde el profesor seleccionará de una a dos de las mejores propuestas.</p>



UNIVERSIDAD DE GUADALAJARA
CENTRO UNIVERSITARIO DE LOS ALTOS
DIVISIÓN DE CIENCIAS SOCIALES Y DE LA CULTURA

6. Criterios generales de evaluación (desempeño).

Actividad	Unidad1	Unidad 2	Unidad 3	Unidad 4
Actividad 1	20%	10 %	5%	NA
Actividad 2	20%	10 %	5%	NA
Actividad 3	NA	10 %	5%	NA
Actividad 4	NA	10 %	5%	NA
Actividad 5	NA	10 %	5%	NA
Producto final de la Unidad	60 %	50 %	75%	100%
Puntaje final por Unidad	15 %	15 %	50 %	20 %

7. Perfil deseable del docente

Saberes / Profesión	Habilidades	Actitudes	Valores
La asignatura se sugiere sea impartida por un docente creativo, con espíritu emprendedor e innovador con habilidades y valores, que aplique las herramientas intelectuales para propiciar en el estudiante el aprendizaje significativo. Preferentemente haya tenido un negocio propio y haber cursado la certificación en emprendimiento que ofrece la Unidad de Centros de Emprendimiento e Innovación de la Red Universitaria.	En las áreas económicas administrativas (finanzas, contabilidad, administración, negocios nacionales e internacionales o economía). Las que se otorgan en la certificaciones de los cuatro estándares de competencia en emprendimientos e innovación "CONOCER"	Motivador, creativo, innovador, crítico, dinámico, flexible, proactivo, planificado y assertivo.	Coherencia, tolerancia, respeto, responsabilidad y honestidad; y todos los que el código de ética vigente que la institución establezca.

8. Bibliografía

Básica para el alumno

No.	Bibliografía
1	Osterwalder, A., Pigneur, Y., Bernarda, G. & Smith, A. (2014). Value Proposition Design. Wiley (Este libro está en inglés y español).
2	Osterwalder, A. & Pigneur, Y. (2010). Business Model Generation. Wiley. (También está en inglés y español).
3	Bland, D. & Osterwalder, A. (2020). Testing Business Ideas. Wiley
4	Osterwalder, A., Pigneur, Y., Etiemble, F. & Smith, A. (2020). The Invincible Company. Wiley
5	Ries, E. (2011). The lean startup, How today's entrepreneurs use continuous innovation to create radically successful businesses. Crown Business. (Inglés y español).
6	Ries, E. (2018). El camino hacia el lean startup: Cómo aprovechar a la visión emprendedora para transformar la cultura de su empresa. Paidós.
7	Bidwell, J. (2019). Disrupt! 100 lessons in business innovation. Spring wise.
8	Bill, A. (2018). Disciplines entrepreneurship Workbook. Wiley



UNIVERSIDAD DE GUADALAJARA
CENTRO UNIVERSITARIO DE LOS ALTOS
DIVISIÓN DE CIENCIAS SOCIALES Y DE LA CULTURA

9	Bill, A. (2013). Disciplines entrepreneurship. 24 steps to a successful startup. Wiley.
10	Gassmann, O., Frankenberger, K. & Csik, M. (2014). The Business Model Navigator 55 Models that will revolutionise your business. ET Publishing.
11	Neck, H., Brush, C. & Allen, E. (2009). The landscape of social entrepreneurship. <i>Business Horizons</i> , 52(1), 13-19.
12	Afuah, A. (2018). Business Model Innovation: Concepts, Analysis and cases. Routledge

Otros recursos

Plantillas:

1. The Business Model CANVAS - Strategyzer <https://www.strategyzer.com/canvas/business-model-canvas>
2. Value Proposition CANVAS - Strategyzer <https://www.strategyzer.com/canvas/value-proposition-canvas>
3. The B Business Model - INNODRIVEN <https://innodriven.com/es/download/canvas-b/>

Recursos web:

The Business Model Innovation Lab - <https://bmilab.com/>

Sistema B - <https://sistemab.org/empresas-b/>

The Pitch CANVAS - Best 3 Minutes - https://best3minutes.com/wp-content/uploads/2018/06/The-Pitch-Canvas%C2%A9_V7_9.pdf

Tepatitlán de Morelos, Jalisco a 20 de Julio de Jalisco del 2021

Nombre y firma del Jefe del Departamento de Estudios Organizacionales
Dr. Francisco Partida Hoy

Nombre y firma del presidente de la Academia de Emprendimiento e Innovación
Dr. Guillermo José Navarro del Toro



CENTRO UNIVERSITARIO DE LOS ALTOS
DIVISIÓN DE CIENCIAS SOCIALES Y DE LA CULTURA
DEPARTAMENTO DE ESTUDIOS ORGANIZACIONALES



UNIVERSIDAD DE GUADALAJARA
CENTRO UNIVERSITARIO DE LOS ALTOS
DIVISIÓN DE CIENCIAS SOCIALES Y DE LA CULTURA

ANEXO 1. ESTRUCTURA DEL PROYECTO EJECUTIVO.

a.	Resumen ejecutivo (breve explicación de todo el proyecto, incluyendo viabilidad técnica, financiera y de mercado, se elabora al final).
b.	Nombre del proyecto
c.	Descripción general del proyecto (definición clara y breve lo que se pretende lograr con el proyecto).
d.	Ánalisis del entorno (Político, Económico, Social, Tecnológico, Ecológico y Legal)
e.	Problemática o necesidad que resuelve
f.	Justificación
g.	Objetivos (General y específicos)
h.	Metas e Indicadores
i.	Ubicación de la empresa
j.	Cronograma de actividades
k.	Origen y aplicación de los recursos
l.	Presupuesto
m.	Viabilidad técnica
·	Factor humano (experiencia del solicitante)
·	Factor máquinas y tecnología
·	Factor proveeduría
n.	Viabilidad de mercado
·	Producto
·	Competencia
·	Mercado Meta
·	Estrategia de comercialización
o.	Viabilidad financiera
·	Costos y gastos.
·	Proyección de ventas.
·	Punto de equilibrio.
·	Retorno de la Inversión (ROI).
·	Evaluación de estados financieros.
p.	Referencias
q.	Anexos o información complementaria