



Estrategias para Operación de
Nuevas Empresas
Profesional

Guía para el profesor
LSEM6005

Contenido

Metodología del curso	3
Temario.....	7
Recursos especiales	8
Evaluación	9
Notas de enseñanza por tema.....	11
Evidencia	18

Metodología del curso

Competencia del curso

La competencia específica que el participante habrá de obtener al aprobar satisfactoriamente el curso de **Estrategias para Operación de Nuevas Empresas** es:

Prueba ideas de negocio en el mercado real para potenciar el éxito de una nueva empresa.

Metodología del curso

En el curso de **Estrategias para Operación de Nuevas Empresas** se revisarán 10 temas divididos en 3 módulos.

En cada tema, el participante encontrará:

- Una breve explicación del tema que ayudará al estudiante a ampliar su conocimiento.
- Una serie de lecturas y videos obligatorios para una mejor comprensión de los temas.
- Una lista de lecturas y videos recomendados para complementar el estudio del tema.
- Una práctica no evaluable que servirá para repasar los conceptos abordados en el tema.
- Una tarea o actividad de aprendizaje (evaluable) cuyo propósito es aplicar y experimentar con los conceptos estudiados.

A lo largo del curso **modalidad semestral**, el participante debe trabajar en lo siguiente:

3 actividades
2 avances de evidencia
1 entrega final de evidencia

Para el curso **modalidad tetramestral**, el participante debe trabajar en lo siguiente:

3 actividades
1 avance de evidencia
1 entrega final de evidencia

Actividades

Las actividades deben enviarse a través de la plataforma en la fecha indicada. Si las actividades se realizaron en forma física (“a mano”), deberán ser digitalizadas para enviarlas a través de dicha plataforma.

Evidencia

Mediante el desarrollo de la evidencia se gestionará la metodología del Lean Startup y los principales retos en la búsqueda de un modelo de negocio que requiere reglas, hojas de ruta, habilidades y herramientas radicalmente diferentes con el fin de minimizar los riesgos y optimizar las posibilidades de éxito.

Para la modalidad tetramestral la evidencia consta de dos etapas; la primera fase está enfocada al planteamiento de una oportunidad de negocio y sobre de ello diseñar el prototipo de un producto mínimo viable, y en la segunda etapa se deberá realizar una estrategia de mercado y modelo de negocio.

- **Avance 1:** Identificar tres necesidades y generar una posible solución con un producto o servicio para una necesidad (o problema), y posteriormente realizar la construcción del prototipo de un producto mínimo viable.
- **Entrega final:** Realizar la estrategia de mercado y modelo de la idea escalando el negocio a su ejecución y los aprendizajes obtenidos.

Consideraciones para la entrega final

La entrega final constituye la compilación de las evidencias del avance 1 y entrega final en un solo documento y deberá contener:

- Portada
- Índice
- Desarrollo del avance 1: definición del producto mínimo viable.
- Desarrollo de la entrega final: escala de la idea de negocio.
- Conclusiones
- Bibliografía con formato APA

Para la modalidad semestral la evidencia consta de tres etapas; la primera etapa está enfocada al planteamiento de detección y propuesta de una oportunidad de negocio (considerando las experiencias de las actividades). En la segunda etapa se diseñarán las propuestas estratégicas y tecnológicas adecuadas para validar y realizar la construcción del prototipo del producto mínimo viable, y en la tercera etapa se realizará la estrategia de mercado y modelo de negocio.

- Avance 1:** con base en la lista que se generó de las cinco ideas de la actividad 1 (ocupar la segunda idea que tuvo mayor influencia de las necesidades identificadas y generar una posible solución con un producto o servicio para ese problema).
- Avance 2:** diseñar las propuestas estratégicas y tecnológicas adecuadas para validar y realizar la construcción del prototipo de un producto mínimo viable.
- Entrega final:** realizar la estrategia de mercado y modelo de la idea escalando el negocio a su ejecución y los aprendizajes obtenidos.

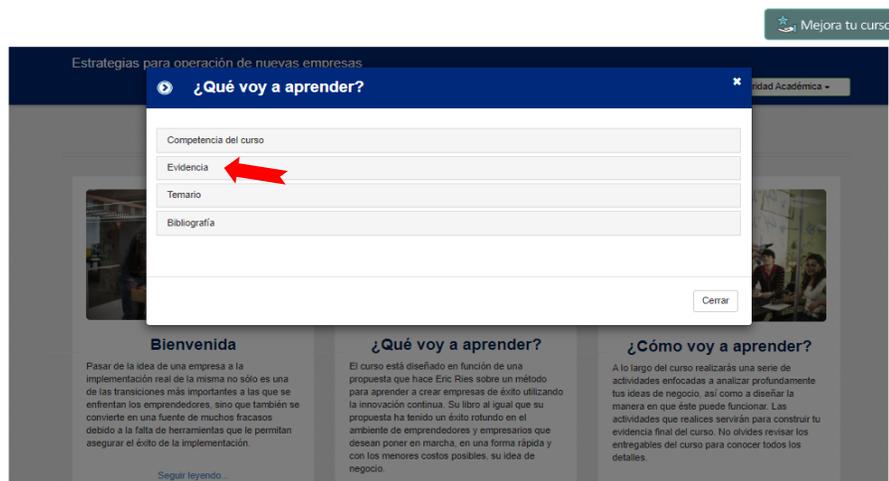
Consideraciones para la entrega final: la entrega final constituye la compilación de las evidencias del avance 1 y 2 en un solo documento y deberá contener:

- Portada
- Índice
- Desarrollo del avance 1: integración al negocio.
- Desarrollo del avance 2: definición del producto mínimo viable.
- Desarrollo del avance 2: escala de la idea de negocio.
- Conclusiones
- Bibliografía con formato APA

El entregable será el poder realizar una prueba de ideas de negocio en el mercado real para potenciar el éxito de una nueva empresa alineado a las necesidades y capacidades sustentables como *startup* en condiciones de incertidumbre y restricción de recurso, con base en las experiencias aplicadas en las actividades 1, 2 y 3.

Los detalles de la evidencia pueden ser consultados en la última sección de este documento. Asimismo, tanto tú como los participantes podrán encontrar esta información dentro del curso, siguiendo alguna de estas dos rutas:

Mi curso > Inicio > ¿Qué voy a aprender? > Evidencia, como se muestra enseguida:



O bien, **Mi curso > Inicio > Evidencia**, como se muestra enseguida:

Estrategias para operación de nuevas empresas

Inicio Temas Entregables Evidencia **Integridad Académica**

Haz clic en las imágenes para ver la información.



Bienvenida

Pasar de la idea de una empresa a la implementación real de la misma no sólo es una de las transiciones más importantes a las que se enfrentan los emprendedores, sino que también se convierte en una fuente de muchos fracasos debido a la falta de herramientas que le permitan asegurar el éxito de la implementación.



¿Qué voy a aprender?

El curso está diseñado en función de una propuesta que hace Eric Ries sobre un método para aprender a crear empresas de éxito utilizando la innovación continua. Su libro al igual que su propuesta ha tenido un éxito rotundo en el ambiente de emprendedores y empresarios que desean poner en marcha, en una forma rápida y con los menores costos posibles, su idea de



¿Cómo voy a aprender?

A lo largo del curso realizarás una serie de actividades enfocadas a analizar profundamente tus ideas de negocio, así como a diseñar la manera en que éste puede funcionar. Las actividades que realices servirán para construir tu evidencia final del curso. No olvides revisar los entregables del curso para conocer todos los detalles.

Nota: Es de suma importancia que **enfatices en los participantes** guardar todos los trabajos y productos que generen durante el curso (actividades, tareas, evidencias). Esto les servirá para conformar un portafolio personal de proyectos, así como para la elaboración de su proyecto integrador (último curso del certificado). Para ello, se le solicita colocar un aviso en plataforma (sección Anuncios), tomando como referencia el siguiente texto:



IMPORTANTE

Te recomendamos guardar una copia digital de todos tus trabajos, actividades y evidencias que realices en tus cursos, pues todos estos archivos te serán **INDISPENSABLES** para poder realizar tu Proyecto Integrador (última materia del certificado).

Por lo tanto, asegúrate de respaldar todos tus documentos localmente en un disco duro (computadora + USB flash drive), y de preferencia también almacenarlos en la nube (servicios como [Dropbox](#) y [Google Drive](#)).

Temario

Tema 1.	La perseverancia y el éxito empresarial
1.1	¿Cuál es el papel de la perseverancia?
Tema 2.	Lean Startup
2.1	Las bases del método Lean Startup
2.2	El método Lean Startup
Tema 3.	Ver: comenzar y definir
3.1	El inicio
3.2	Definir
Tema 4.	Ver: aprender y experimentar
4.1	Aprender
4.2	Experimentar
Tema 5.	Dirigir: saltar
5.1	Ciclo Crear-Medir-Aprender
5.2	Saltar
Tema 6.	Dirigir: probar
6.1	¿Por qué probar?
Tema 7.	Dirigir: medir
7.1	Medir los resultados
7.2	Análisis de los resultados
Tema 8.	La creatividad y el método Lean Startup
8.1	Cambios en el consumidor y en el entorno
8.2	Creatividad como clave para la competitividad
8.3	Design sprint
Tema 9.	Dirigir: pivotar
9.1	Cambiar de dirección
Tema 10.	Fuentes de ingresos y <i>rocket pitch</i>
10.1	Un gran error
10.2	Principales apoyos externos

Recursos especiales

Para la impartición de este curso, se sugiere hacer uso del laboratorio de sala de cómputo para acceder a Internet en los temas 9 y 10, con el fin de poder consultar y diseñar ideas de prototipos en el sitio oficial de Justinmind para efecto del curso en caso de que se apegue a la idea de negocio. Ingresa al sitio oficial <https://www.justinmind.com/>

Asimismo, el **libro de texto** que deberán adquirir los participantes como parte opcional es el siguiente:

- Blank, S. (2019). *El manual del emprendedor*. México: Booket Paidós México. ISBN: 9786077477105

Libros de apoyo:

- Gons, E., Viki, T., y Toma, D. (2017). *The Corporate Startup: How Established Companies Can Develop Successful Innovation Ecosystems*. Países Bajos: Management Impact Publishing. ISBN eBook: 9789462763074 / 9789462761957. Este recurso se encuentra disponible de manera gratuita en la Biblioteca Digital: <https://biblioteca.tecmilenio.mx/>
- Ries, E. (2011). *El Método Lean Startup*. España: Deusto.
- Schnarch, A. (2014). *Desarrollo de nuevos productos: creatividad, innovación y marketing*. México: McGraw-Hill Interamericana. ISBN: 9789584104328, ISBN eBook: 9781456232795. Este recurso se encuentra disponible de manera gratuita en la Biblioteca Digital: <https://biblioteca.tecmilenio.mx/>

Las explicaciones de cada tema en plataforma no sustituyen de ninguna forma la necesidad de comprar el libro de texto que ha sido designado para este curso. Es importante hacer hincapié en esto frente a los participantes.

Evaluación

Para modalidad semestral:

Unidades	Instrumento evaluador	Puntos
3	Actividades	30
1	Evidencia	70
Total:		100

Actividad	Ponderación
Actividad 1	10
Avance evidencia 1	20
Actividad 2	10
Avance evidencia 2	20
Actividad 3	10
Entrega final evidencia	30

Para modalidad tetramestral:

Unidades	Instrumento evaluador	Puntos
3	Actividades	30
1	Evidencia	70
Total:		100

Actividad	Ponderación
Actividad 1	10
Actividad 2	10
Avance evidencia 1	30
Actividad 3	10
Entrega final evidencia	40

Notas de enseñanza por tema

Antes de impartir el curso, por favor revisa de manera general los datos y conceptos proporcionados en el mismo, con el fin de detectar y, en su caso, poder actualizar y/o enriquecer previamente la información específica al tiempo en que se está impartiendo el curso.

Un aspecto de gran importancia en el desarrollo de los temas es el involucramiento del facilitador para propiciar que la competencia del curso se cumpla, pero también ir preparando a los participantes para que vayan desarrollando propuestas la gestión de la metodología del Lean Startup y los principales retos en la búsqueda de un modelo de negocio que requiere reglas, hojas de ruta, habilidades y herramientas radicalmente diferentes con el fin de minimizar los riesgos y optimizar las posibilidades de éxito de **Estrategias para Operación de Nuevas Empresas**.

Las notas de enseñanza aquí mostradas son referencia para la versión presencial y en línea, a menos que se indique lo contrario en cada tema. Puedes revisarlas a continuación.

Generalidades

Para la impartición de este curso se sugiere:

1. Revisar con tiempo la lista de entregables y la agenda en Banner para saber en qué temas y semanas se deben realizar las actividades.
2. Revisar los tutoriales de Canvas para conocer las mejores formas de mantener una comunicación constante y efectiva con los estudiantes, despejar dudas y motivarlos. Puedes ver un tutorial de la plataforma en esta liga:
https://www.youtube.com/watch?v=N_eDOLzwqil&list=PLxtBF8TpS7EOUGaZ2vemmF8rUc47dPIGW&index=24
3. Revisar periódicamente el foro de dudas en Canvas para resolver las preguntas e inquietudes de los participantes acerca de las actividades y la evidencia.
4. Motivar al alumno a participar y realizar sus actividades a tiempo.
5. Proveer retroalimentación constante de las actividades que realizan los participantes.
6. Elaborar una agenda y subirla a la plataforma para que los participantes puedan visualizar de manera esquemática los temas y actividades que deberán revisar cada semana.
7. Recordar (opcionalmente) a los participantes acerca de las entregas de sus actividades por medio de la sección de Avisos de Canvas.
8. Enriquecer el curso con videos o lecturas adicionales.

Tema 1

Objetivo:

Al finalizar el tema, el alumno será capaz de:

1. Identificar los pilares que fundamentan la perseverancia.
2. Entender los pilares que fundamentan la perseverancia.

Notas para la enseñanza del tema:

Como introducción al tema, se puede iniciar con una pequeña dinámica de la perseverancia. Define un tiempo breve a debatir sobre qué significa perseverancia y qué no. Posteriormente indica a los estudiantes que enumeren actividades en las que sea muy importante la perseverancia (como por ejemplo, aprender a manejar, hablar otro idioma, hacer ejercicio, etcétera) y cómo lo lograrían.

Por último, generar una conclusión acerca del impacto de los pilares que fundamentan la perseverancia.

Notas para la actividad:

1. Antes de que el alumno desarrolle la actividad, es recomendable dar a conocer un ejemplo práctico donde algún empresario o artista haya alcanzado el éxito por su perseverancia, ligando los pilares de la esta.

Tema 2

Objetivo:

Al finalizar este tema el alumno será capaz de:

- Distinguir la diferencia de la administración tradicional y el nuevo enfoque administrativo.
- Conocer el Lean Startup como forma parte del management empresarial que ayuda a arrancar una nueva empresa.
- Desarrollar la metodología Lean Startup.

Notas para la enseñanza del tema:

Para tener éxito, los creadores del negocio necesitan transformar las hipótesis o supuestos en hechos tan pronto como sea posible y no asumir que conocen a sus clientes y que conocen todas las funciones que estos necesitan.

En este sentido, el método Lean Startup es un preelemento de las ciencias del emprendimiento, ya que orienta a distinguir entre el management tradicional y el management empresarial, elaborando una definición precisa y clara del objetivo principal y la razón de ser de una empresa que desea iniciar; además de experimentar en forma concreta y exacta, pero con la implicación de tener aciertos y errores.

Se sugiere auxiliarse de presentar a los alumnos un cortometraje del creador de esta metodología, Eric Ries.

Tema 3

Objetivo:

Al finalizar el tema el alumno será capaz de:

1. Identificar los componentes del proceso Ver, de la metodología lean startup.
2. Gestionar el concepto de innovación disruptiva y nutritiva.

Notas para la enseñanza del tema:

Este tema es importante de igual manera que el anterior, ya que ver al nuevo management empresarial de una startup como lo propone este método y sus principios y procesos, es posicionarse en el futuro desarrollo de las ciencias del emprendimiento y con ello dar un paso más para tener un desempeño como empresario profesional.

1. Para este tema se recomienda que, una vez explicado el contexto de la innovación disruptiva y nutritiva, generar una lluvia de ideas de sus diferencias y definir cuál es mejor una de otra. Posterior a ello mencionar un ejemplo práctico de cualquiera de las dos.

Notas para la actividad:

1. Para la implementación de una actividad en el caso de que implique demasiado tiempo, escuchar los ejemplos, seleccionar tres o cuatro ideas y cerrar con una conclusión de valor de ambas innovaciones.

Tema 4

Objetivo:

Al finalizar el tema el alumno será capaz de:

1. Gestionar el proceso de aprendizaje en Lean Startup.
2. Distinguir cuáles son las hipótesis y supuestos de una empresa naciente.
3. Saber cuál es la importancia de experimentar en empresas de reciente creación.

Notas para la enseñanza del tema:

1. Para este tema se recomienda realizar un ejercicio orientado a un producto o servicio para crear los objetivos de un PVM.

¿Para quién?	Debe tener	Debería tener	Podría tener:
<i>Perfil del cliente.</i>	<i>Requisitos mínimos que ha de tener la solución.</i>	<i>Funcionalidades que debería tener a corto y mediano plazo.</i>	<i>Funcionalidades que podría tener tu solución en el futuro.</i>
Modificaciones	Alternativa:		
<i>Investiga información de al menos tres productos o marcas competidoras.</i>	<i>Incluye las características que existen en el mercado y que dan respuesta a tus clientes.</i>		

Notas para la actividad:

1. No existe una respuesta única para cada dilema planteado. Todo dependerá de la justificación que el alumno proponga de cada uno.
2. Verifica que los argumentos de los alumnos sean atractivos y de valor.
3. Deben participar e integrar la mayor parte de alumnos a la dinámica.

Tema 5

Objetivo:

Al finalizar este tema el alumno será capaz de:

1. Definir las razones que pueden existir para saltar en un modelo de negocios.
2. Establecer la importancia del ciclo Crear-Medir-Aprender.

Notas para la enseñanza del tema:

1. Para este tema es recomendable realizar de manera sencilla una comparativa entre dos empresas exitosas mexicanas o extranjeras (por ejemplo, Coca Cola y Pepsi), señalando sus inicios y cómo fue el paso para saltar a un modelo de negocio, suponiendo las etapas del ciclo de Crear-Medir-Aprender.

Notas para la actividad:

1. Es importante considerar que los alumnos pueden identificar criterios y factores particulares de los dos casos de empresa. También es importante generar un pensamiento analítico para el salto a modelos de negocios exitosos e identificar la gestión de cada fase del ciclo de Crear-Medir-Aprender.

Tema 6

Objetivo:

Al finalizar el tema el alumno será capaz de:

1. Gestionar la experimentación y creación de prototipos.
2. Aplicar el proceso del ciclo de retroalimentación.
3. Comprender la obtención de aprendizajes validados.

Notas para la enseñanza del tema:

1. Se recomienda como actividad presentar un resumen de los casos de éxito del siguiente blog: Guzmán, B. (2018). *10 Sprints de Diseño, 10 Casos de éxito*. Recuperado de <https://www.linkedin.com/pulse/10-sprints-de-dise%C3%B1o-casos-%C3%A9xito-bryan-guzman/?originalSubdomain=es>
2. Generar un debate de los mejores casos e identificar cuál fue su proceso de la experimentación y creación.

Notas para la actividad:

1. La actividad debe ser ágil pero interactiva, puedes auxiliarte de las imágenes o videos del link.
2. Orientar a una reflexión general de la dinámica.

Tema 7

Objetivo:

Al finalizar este tema el alumno será capaz de:

1. Describir la importancia de medir los resultados obtenidos en la experimentación.
2. Definir la importancia de contar con indicadores para medir resultados.
3. Gestionar el impacto de las tradicionales 4P's de mercadotecnia.

Notas para la enseñanza del tema:

El entorno logra un impacto muy importante y de cierta manera condiciona las respuestas del comprador frente a un producto o servicio. En este sentido, se recomienda como actividad realizar el caso de algún producto alimenticio, electrónico, automotriz etc. Un ejemplo con la descriptiva de cada cuadrante de las 4P's:


Notas para la actividad:

1. Una manera retadora opcional para la dinámica es primero tomar en cuenta un producto existente o conocido y una segunda fase con un producto no existente en el mercado.

Tema 8

Objetivo:

Al finalizar el tema el alumno será capaz de:

1. Describir la relación entre la competitividad de la empresa y el uso de la tecnología.
2. Describir la relevancia de la innovación para las mipymes.
3. Definir la creatividad ayuda a la competitividad de la empresa.

Notas para la enseñanza del tema:

Las micro y pequeñas empresas tienen ventajas que las pueden hacer altamente competitivas, pero el empresario tiene que enfocarse en innovar y adoptar tecnologías que ayuden a propiciar esta innovación. En este sentido se recomienda generar una dinámica de lluvia de ideas presentando productos innovadores y definir cuáles son los avances tecnológicos que identifican y su impacto que podrían tener.

Notas para la actividad:

1. Se sugiere visitar la siguiente fuente para presentar algunos productos innovadores: Interactiva digital. (2022). *Los 22 productos más innovadores del CES 2022*. Recuperado de <https://interactivadigital.com/empresas-y-negocios-marketing-digital/los-22-productos-mas-innovadores-del-ces-2022/>

Tema 9

Objetivo:

Al finalizar el tema el alumno será capaz de:

1. Describir la importancia de iterar o pivotar para obtener el valor deseado hasta que un número adecuado de clientes respondan de forma positiva.
2. Conocer que durante el proceso podemos encontrar un pivote de segmento, que es diferente al resultado de un producto de éxito al planteado originalmente.

Notas para la enseñanza del tema:

El pivote de captura de valor se presenta cuando una startup se da cuenta, al hacer pruebas, que puede generar, distribuir y captar mayor valor que el que había planeado con tan solo agregar algunas características a su oferta. Como dinámica se sugiere abrir un debate para cuestionar: ¿Cuántas veces es necesario pivotar hasta que un número adecuado de clientes respondan de forma positiva? Se debe justificar con un ejemplo.

Notas para la actividad:

1. Esta actividad está basada en identificar y denotar para alumno que no hay un número específico de iteraciones, además de que es muy raro que este pivote sea factible en la primera prueba; también de que muchas veces el enfoque del inicio tiene un rumbo muy distinto.
2. Denotar para el alumno que el objetivo de estas iteraciones no es recoger las peticiones de funciones para cambiar el producto o ampliar ciertas características, sino para averiguar si el usuario entiende el problema y a partir de ello definir los elementos clave de la solución.

Tema 10

Objetivo:

Al finalizar el tema el alumno será capaz de realizar lo siguiente:

1. Gestionar la importancia de contar con apoyos externos al iniciar una empresa.
2. Empezar nuevas responsabilidades que conlleva tener equipo externo dentro de tu empresa.

Notas para la enseñanza del tema:

El emprendedor deberá contar con una red de ayuda eficiente que le permita sortear y salir adelante en todos los retos que una empresa plantea, y para ello debe reclutar, seleccionar y contratar diferentes despachos y profesionistas independientes que estén atentos a su llamado. En este sentido, se sugiere una pequeña dinámica en Mentimeter generando una lluvia de ideas del siguiente caso:

Supón que estás emprendiendo un modelo de negocio de distribución de celulares en México, sin embargo, estás analizando qué recursos son necesarios para formar un equipo profesional. De acuerdo con tu opinión, ¿qué perfiles son los idóneos?

Notas para la actividad:

1. Para el desarrollo de esta dinámica plantea lo siguiente: ¿Cuáles son los tres profesionistas o despachos que podrían ser los más importantes para tu empresa?
Menciona tres razones de peso para contratarlos.
2. Genera conclusiones y reflexiona sobre los perfiles que no son tan acordes, explicando al estudiante el motivo.

Evidencia Semestral

Evidencia. Propuesta de oportunidad de negocio

Descripción

La evidencia consta de tres etapas: la primera etapa está enfocada al planteamiento, detección y propuesta de una oportunidad de negocio (considerando las experiencias de las actividades). En la segunda etapa se diseñarán las propuestas estratégicas y tecnológicas adecuadas para validar y realizar la construcción del prototipo de tu producto mínimo viable, y en la tercera etapa se realizará la estrategia de mercado y modelo de negocio.

- Avance 1: **Integración al negocio.**
- Avance 2: **Definición del producto mínimo viable.**
- Entrega final: **Escala de la idea de negocio.**

Requerimientos

Haber revisado los temas y desarrollado las actividades correspondientes.

Instrucciones.

Avance 1

Documento integrador que reporte la siguiente información:

En esta primera etapa, el participante identificará cinco potenciales ideas de negocio planteando soluciones acordes y adecuadas con base en su demanda, sus recursos financieros propios, capacidades - conocimientos y las competencias e iniciativas similares en la zona. Así mismo, un esquema mediante una retroalimentación con usuarios y socios potenciales.

1. Desarrollo de la matriz de evaluación de ideas de negocios.
2. Establecimiento de guías para clientes y socios potenciales.
3. Análisis de resultados y posibles ajustes a la idea de negocio seleccionada.

Avance 2

Documento integrador que reporte la siguiente información:

Con base en la información obtenida de la primera evidencia, en esta etapa se desarrollará la construcción del PMV.

Debido a las características tan peculiares tanto de producción como de mercado de cada emprendimiento y modelo de negocio, no necesariamente las pruebas de la experimentación irán a la par con el estudio de los

pasos del método, por lo que se sugiere que, si se puede o requiere avanzar más rápido que lo establecido en el programa, se haga el intento.

1. Crear objetivos y características del producto o servicio.
2. Construcción de tu producto mínimo viable.
3. Ejecución de prueba (resultados y ajustes).

Nota: Se recomienda consultar y diseñar ideas de prototipos en el sitio oficial de Justinmind para efecto del curso en caso de que se apegue a tu idea de negocio. Ingresa al sitio oficial <https://www.justinmind.com/>

Entrega final

Documento integrador que reporte la siguiente información:

Una vez que han encontrado un modelo de negocio repetible y escalable es momento del establecimiento oficial del mismo. En esta última fase desarrollaremos el plan y el esquema mercantil al cual pertenecerá el negocio.

1. Desarrollar el mapa de la idea de negocio.
2. Definición del tipo de sociedad mercantil.

Consideraciones para la entrega final

La entrega final constituye la compilación de las tres partes de la evidencia en un solo documento y deberá contener:

- Portada
- Índice
- Desarrollo del Avance 1: Integración al negocio.
- Desarrollo del Avance 2: Definición del producto mínimo viable.
- Desarrollo de Entrega final: Escala de la idea de negocio.
- Conclusiones
- Bibliografía con formato APA

Evidencia tetramestral

Evidencia. Propuesta de oportunidad de negocio

Descripción

La evidencia consta de dos etapas; la primera fase está enfocada al planteamiento de una oportunidad de negocio y sobre ello diseñar el prototipo de un producto mínimo viable, y en la segunda etapa se realiza una estrategia de mercado y modelo de negocio.

- Avance 1: **Definición del producto mínimo viable.**
- Entrega final: **Escala de la idea de negocio.**

Requerimientos

Haber revisado los temas y desarrollado las actividades correspondientes.

Instrucciones.

Avance 1

Documento integrador que reporte la siguiente información:

En esta primera etapa, el participante identificará tres potenciales ideas de negocio planteando soluciones adecuadas con base en su demanda, sus recursos financieros propios, capacidades - conocimientos y las competencias e iniciativas similares en la zona. Así mismo, la construcción del PMV.

Debido a las características tan peculiares tanto de producción como de mercado de cada emprendimiento y modelo de negocio, no necesariamente las pruebas de la experimentación irán a la par con el estudio de los pasos del método, por lo que se sugiere que, si se puede o requiere avanzar más rápido que lo establecido en el programa, se haga el intento.

4. Desarrollo de la matriz de evaluación de ideas de negocios.
5. Guías para clientes y socios potenciales y posibles ajustes a la idea de negocio seleccionada.
6. Construcción de tu producto mínimo viable y ejecución de pruebas.

Nota: Se recomienda consultar y diseñar ideas de prototipos en el sitio oficial de Justinmind para efecto del curso en caso de que se apegue a tu idea de negocio. Ingresa al sitio oficial <https://www.justinmind.com/>

Entrega final

Documento integrador que reporte la siguiente información:

Una vez que han encontrado un modelo de negocio repetible y escalable es momento del establecimiento oficial del mismo. En esta última fase desarrollaremos el plan y el esquema mercantil al cual pertenecerá el negocio.

3. Desarrollar el mapa de la idea de negocio.
4. Definición del tipo de sociedad mercantil.

Consideraciones para la entrega final

La entrega final constituye la compilación de las dos partes de la evidencia en un solo documento y deberá contener:

- Portada
- Índice
- Desarrollo del Avance 1: Definición del producto mínimo viable.
- Desarrollo de Entrega final: Escala de la idea de negocio.
- Conclusiones
- Bibliografía con formato APA

**Rúbrica de Estrategias para Operación de Nuevas Empresas
Avance 1 - Semestral**

Competencia: Prueba ideas de negocio en el mercado real para potenciar el éxito de una nueva empresa.

Criterios de evaluación	Nivel de desempeño			%
	Altamente competente 100%-86%	Competente 85%-70%	Aún sin desarrollar la competencia 69%-0%	
1. Desarrollo de la matriz de evaluación de ideas de negocios.	Excelente	Bueno- Regular	Regular- Malo	35
	Desarrolló las cinco ideas matriz de manera acorde y detallada, planteando los siguientes elementos: demanda, recursos financieros propios, capacidades, conocimientos, competencias. El rango que ocupó en cada elemento es correcto y justificado.	Hizo la comparativa de la idea 1 y 2 en la matriz de manera acorde y detallada, planteando los siguientes elementos: demanda, recursos financieros propios, capacidades, conocimientos, competencias. El rango que ocupó en cada elemento es correcto y justificado.	Solo colocó una idea en la matriz, planteando los siguientes elementos: demanda, recursos financieros propios, capacidades, conocimientos, competencias.	
2. Establecimiento de guías para clientes y socios potenciales.	Excelente	Bueno- Regular	Regular- Malo	35
	Desarrolló el diseño de por lo menos 10 preguntas para las guías de entrevistas a los clientes y proveedores siguiendo los pasos sugeridos como: los objetivos de la investigación, definición del método de recolección de datos, el formato de respuesta de las preguntas, verificación de la redacción de las preguntas, organización de los tipos de preguntas, evaluación y aprobación, el piloto y la aplicación. Mostró evidencia de los pasos objetivamente en cada descriptiva.	Desarrolló el diseño de por lo menos ocho preguntas para las guías de entrevistas a los clientes y proveedores siguiendo los pasos sugeridos como: los objetivos de la investigación, definición del método de recolección de datos, el formato de respuesta de las preguntas, verificación de la redacción de las preguntas, organización de los tipos de preguntas, evaluación y aprobación, el piloto y la aplicación. Mostró evidencia de alguno de los pasos objetivamente en cada descriptiva.	Desarrolló el diseño de cinco o menos preguntas para las guías de entrevistas a los clientes y proveedores siguiendo más de siete pasos sugeridos como los objetivos de la investigación, definición del método de recolección de datos, el formato de respuesta de las preguntas, verificación de la redacción de las preguntas, organización de los tipos de preguntas, evaluación y aprobación, el piloto y la aplicación. No generó evidencia de alguno de los pasos.	
3. Análisis de resultados y posibles ajustes a la idea de negocio seleccionada.	Excelente	Bueno- Regular	Regular- Malo	30
	Definió si la idea de negocio es viable y si es necesario realizarle modificaciones, justificando ¿cuáles son con respecto a los clientes y los socios?, ¿por qué? Los ajustes están ligados a las áreas de oportunidad teniendo el soporte válido para ello. Genera conclusiones de manera detallada y menciona por lo	Definió si la idea de negocio es viable y si es necesario realizarle modificaciones, justificando ¿cuáles son con respecto a los clientes y los socios? Los ajustes están ligados a las áreas de oportunidad, sin embargo, es necesario validar un soporte para ello. Genera conclusiones de manera objetiva.	Definió si la idea de negocio es viable y si es necesario realizarle modificaciones, justificando ¿cuáles son con respecto a los clientes y los socios? No plantea los posibles ajustes en las áreas de oportunidad detectadas. No genera conclusiones.	

	menos un concepto del tema como soporte.			
				TOTAL 100%

Derechos de Autor Reservados. ENSEÑANZA E INVESTIGACIÓN SUPERIOR A.C. (UNIVERSIDAD TECMILENIO®).

**Rúbrica de Estrategias para operación de nuevas empresas
Avance 2 - Semestral**

	Nivel de desempeño			
Criterios de evaluación	Altamente competente 100%-86%	Competente 85%-70%	Aún sin desarrollar la competencia 69%-0%	%
1. Crear objetivos y características del producto o servicio.	Excelente	Bueno- Regular	Regular- Malo	30
	Desarrolló el planteamiento de manera acorde y detallada los objetivos y características del producto mínimo viable ocupando el diagrama señalado en las especificaciones.: ¿Para quién?, ¿Debe tener?, ¿Podría tener?, modificaciones y alternativas. En concepto es atractivo y se denota la relación que tiene con la secuencia del proyecto.	Desarrolló el planteamiento de manera acorde con los objetivos y características del producto mínimo viable ocupando más de 3 elementos del diagrama señalado: ¿Para quién?, ¿Debe tener?, ¿Podría tener?, modificaciones y alternativas. En concepto es atractivo, pero se identifican elementos que no son de valor y/o no tienen relación con la secuencia del proyecto.	Desarrolló un planteamiento básico de manera general de los objetivos y características del producto mínimo viable ocupando menos de 3 elementos del diagrama señalado: ¿Para quién?, ¿Debe tener?, ¿Podría tener?, modificaciones y alternativas. En concepto es atractivo y se denota la relación que tiene con la etapa uno la idea.	
2. Construcción de tu producto mínimo viable	Excelente	Bueno- Regular	Regular- Malo	30
	El PVM es un concepto atractivo y está desarrollado en base a los objetivos detectados anteriormente, además permite al cliente potencial el visualizar la solución idónea evaluando las respuestas del mercado. Utiliza algún tipo de material accesible y no muy costo para ello: como plastilina, una impresión 3d, o un software tecnológico.	El PVM es un concepto atractivo y está desarrollado en base a los objetivos detectados anteriormente, sin embargo, con las características actuales no permite al cliente potencial el visualizar la solución idónea. ni evaluación de las respuestas del mercado. Utiliza algún tipo de material accesible y no muy costo para ello: como plastilina, una impresión 3d, o un software tecnológico.	El PVM es un concepto es poco atractivo y no está muy relacionado en base a los objetivos detectados anteriormente. Además, con las características actuales no permite al cliente potencial el visualizar la solución idónea, ni la evaluación de las respuestas del mercado. Utiliza algún tipo de material accesible y no muy costo para ello: como plastilina, una impresión 3d, o un software tecnológico.	
3. Ejecución de prueba (resultados y ajustes).	Excelente	Bueno- Regular	Regular- Malo	40
	Aplicó los resultados de tres iteraciones de la hipótesis de Puntaje en base a las tablas correspondientes con su análisis, conclusiones y acciones a tomar. En estas tres iteraciones, la hipótesis, el diseño del experimento y los índices utilizados tienen una relación alta de congruencia entre ellos.	Aplicó los resultados dos iteraciones de tu hipótesis de Puntaje, en las tablas correspondientes con su análisis, conclusiones y acciones a tomar. En la hipótesis, el diseño del experimento y los índices utilizados tienen una relación media de congruencia entre ellos.	Aplicó los resultados de una iteración de tu hipótesis de Puntaje, en las tablas correspondientes con su análisis, conclusiones y acciones a tomar. En la hipótesis, el diseño del experimento y los índices utilizados tienen una relación baja o nula de congruencia entre ellos.	
TOTAL				100%

Rúbrica de Estrategias para operación de nuevas empresas
Entrega final - Semestral

Criterios de evaluación	Nivel de desempeño			%
	Altamente competente 100%-86%	Competente 85%-70%	Aún sin desarrollar la competencia 69%-0%	
1. Desarrollar el mapa de la idea de negocio.	Excelente	Bueno- Regular	Regular- Malo	40
	Reflexiona y plantea sobre los aspectos clave del negocio cómo se relacionan y compensan entre sí Describe todos los cuadrantes del mapa de manera acorde y detallada, justificando cada elemento.	Reflexiona y plantea sobre los aspectos clave del negocio cómo se relacionan y compensan entre sí Describe por lo menos 5 cuadrantes del mapa de manera acorde y detallada, justificando cada elemento.	Reflexiona y plantea sobre los aspectos clave del negocio cómo se relacionan y compensan entre sí Describe menos de 5 cuadrantes del mapa y estos requieren mayor especificación en su soporte.	
2. Definición del tipo sociedad mercantil.	Excelente	Bueno- Regular	Regular- Malo	40
	Define el tipo sociedades mercantil de la idea de negocio y completa los datos que ayudaran para el plan de negocio (Socios, Constitución, Integración del capital, Objeto social, Ingresos) Justifica de manera acorde cada aspecto y lo soporta con la relación del mapa de la idea de negocio.	Define el tipo sociedades mercantil de la idea de negocio y completa los datos que ayudaran para el plan de negocio de al menos 4 aspectos (Socios, Constitución, Integración del capital, Objeto social, Ingresos) Justifica de manera acorde los 4 aspectos y lo soporta con la relación del mapa de la idea de negocio.	Define el tipo sociedades mercantil de la idea de negocio y completa los datos que ayudaran para el plan de negocio de al menos 2 aspectos (Socios, Constitución, Integración del capital, Objeto social, Ingresos) Justifica de manera acorde los 2 aspectos y lo soporta con la relación del mapa de la idea de negocio.	
3. Realizar una conclusión general del proyecto	Excelente	Bueno- Regular	Regular- Malo	20
	El planteamiento de la conclusión es coherente y tiene buena elocuencia englobando diversos temas del curso. El contenido de la reflexión que presenta es de por lo menos una cuartilla referenciando los aprendizajes obtenidos y los aprendizajes por validar.	El planteamiento de la conclusión es tiene buena elocuencia y engloba por lo menos 2 temas del curso. El contenido de la reflexión que presenta es de una cuartilla referenciando los aprendizajes obtenidos y los aprendizajes por validar.	El planteamiento de la conclusión es básico y objetivo englobando no soporta la descriptiva con algún tema del curso. El contenido de la reflexión que presenta es menos de una cuartilla referenciando los aprendizajes obtenidos y los aprendizajes por validar.	
TOTAL				100%

Derechos de Autor Reservados. ENSEÑANZA E INVESTIGACIÓN SUPERIOR A.C. (UNIVERSIDAD TECMILENIO®).

**Rúbrica de Estrategias para Operación de Nuevas Empresas
Avance 1 - Trimestral**

Competencia: Prueba ideas de negocio en el mercado real para potenciar el éxito de una nueva empresa.

Criterios de evaluación	Nivel de desempeño			%
	Altamente competente 100%-86%	Competente 85%-70%	Aún sin desarrollar la competencia 69%-0%	
1. Desarrollo de la matriz de evaluación de ideas de negocios.	Excelente	Bueno- Regular	Regular- Malo	25
	<p>Desarrolla las cinco ideas matriz de manera acorde y detallada, planteando los siguientes elementos: demanda, recursos financieros propios, capacidades, conocimientos, competencias.</p> <p>El rango que ocupó en cada elemento es correcto y justificado.</p>	<p>Realiza la comparativa de la idea 1 y 2 en la matriz de manera acorde y detallada, planteando los siguientes elementos: demanda, recursos financieros propios, capacidades, conocimientos, competencias.</p> <p>El rango que ocupó en cada elemento es correcto y justificado.</p>	<p>Colocó una idea en la matriz, planteando los siguientes elementos: demanda, recursos financieros propios, capacidades, conocimientos, competencias.</p> <p>El rango que ocupó no es acorde a la evaluación.</p>	
2. Guías para clientes, socios potenciales y análisis de resultados.	Excelente	Bueno- Regular	Regular- Malo	30
	<p>Desarrolla el diseño de por lo menos 10 preguntas para las guías de entrevistas a los clientes y proveedores siguiendo los pasos sugeridos de manera detallada y acorde.</p> <p>Definió si la idea de negocio es viable y si es necesario realizarle modificaciones de manera detallada y acorde, justificando ¿cuáles son con respecto a los clientes y los socios?, ¿por qué? Los ajustes están ligados a las áreas de oportunidad teniendo el soporte válido para ello.</p>	<p>Desarrolla el diseño de por lo menos ocho preguntas para las guías de entrevistas a los clientes y proveedores siguiendo los pasos sugeridos de manera básica pero acorde.</p> <p>Definió si la idea de negocio es viable y si es necesario realizarle modificaciones, justificando de manera básica pero acorde ¿cuáles son con respecto a los clientes y los socios? Los ajustes están ligados a las áreas de oportunidad, sin embargo, es necesario validar un soporte para ello.</p>	<p>Desarrolla el diseño de cinco o menos preguntas para las guías de entrevistas a los clientes y proveedores siguiendo más de siete pasos sugeridos, de manera simple, pero sin relación entre cada uno.</p> <p>Definió si la idea de negocio es viable y si es necesario realizarle modificaciones, justificando ¿cuáles son con respecto a los clientes y los socios?</p> <p>No plantea los posibles ajustes en las áreas de oportunidad detectadas.</p>	
3. Construcción, ejecución y ajuste del PVM.	Excelente	Bueno- Regular	Regular- Malo	45
	<p>El PVM es un concepto atractivo y está desarrollado con base en los objetivos detectados anteriormente, además permite al cliente potencial el visualizar la solución idónea evaluando las respuestas del mercado. Aplicó los resultados de tres iteraciones de la hipótesis de puntaje con base en las tablas correspondientes con su análisis, conclusiones y acciones a tomar.</p> <p>En estas tres iteraciones, la hipótesis, el diseño del experimento y los</p>	<p>El PVM es un concepto atractivo y está desarrollado con base en los objetivos detectados anteriormente, sin embargo, con las características actuales no permite al cliente potencial el visualizar la solución idónea ni evaluación de las respuestas del mercado. Aplicó los resultados de tres iteraciones de la hipótesis de puntaje con base en las tablas correspondientes con su análisis, conclusiones y acciones a tomar.</p>	<p>El PVM es un concepto poco atractivo y no está muy relacionado con base en los objetivos detectados anteriormente. Además, con las características actuales no permite al cliente potencial el visualizar la solución idónea ni la evaluación de las respuestas del mercado. Aplicó los resultados de tres iteraciones de la hipótesis de puntaje con base en las tablas correspondientes con su análisis, conclusiones y acciones a tomar.</p>	

	índices utilizados tienen una relación alta de congruencia entre ellos.	En la hipótesis, el diseño del experimento y los índices utilizados tienen una relación media de congruencia entre ellos.	En la hipótesis, el diseño del experimento y los índices utilizados tienen una relación baja o nula de congruencia entre ellos.	
			TOTAL	100%

Derechos de Autor Reservados. ENSEÑANZA E INVESTIGACIÓN SUPERIOR A.C. (UNIVERSIDAD TECNOLÓGICO®).

**Rúbrica de Estrategias para operación de nuevas empresas
Entrega final - Tetramestral**

Criterios de evaluación	Nivel de desempeño			%
	Altamente competente 100%-86%	Competente 85%-70%	Aún sin desarrollar la competencia 69%-0%	
1. Desarrollar el mapa de la idea de negocio.	Excelente	Bueno- Regular	Regular- Malo	40
	Reflexiona y plantea sobre los aspectos clave del negocio, cómo se relacionan y compensan entre sí. Describe todos los cuadrantes del mapa de manera acorde y detallada, justificando cada elemento.	Reflexiona y plantea sobre los aspectos clave del negocio, cómo se relacionan y compensan entre sí. Describe por lo menos cinco cuadrantes del mapa de manera acorde y detallada, justificando cada elemento.	Reflexiona y plantea sobre los aspectos clave del negocio, cómo se relacionan y compensan entre sí. Describe menos de cinco cuadrantes del mapa y estos requieren mayor especificación en su soporte.	
2. Definición del tipo sociedad mercantil.	Excelente	Bueno- Regular	Regular- Malo	40
	Define el tipo sociedades mercantil de la idea de negocio y completa los datos que ayudarán para el plan de negocio (socios, constitución, integración del capital, objeto social, ingresos). Justifica de manera acorde cada aspecto y lo soporta con la relación del mapa de la idea de negocio.	Define el tipo sociedades mercantil de la idea de negocio y completa los datos que ayudaran para el plan de negocio de al menos 4 aspectos (Socios, Constitución, Integración del capital, Objeto social, Ingresos). Justifica de manera acorde los 4 aspectos y lo soporta con la relación del mapa de la idea de negocio.	Define el tipo sociedades mercantil de la idea de negocio y completa los datos que ayudaran para el plan de negocio de al menos 2 aspectos (Socios, Constitución, Integración del capital, Objeto social, Ingresos). Justifica de manera acorde los 2 aspectos y lo soporta con la relación del mapa de la idea de negocio.	
3. Realizar una conclusión general del proyecto	Excelente	Bueno- Regular	Regular- Malo	20
	El planteamiento de la conclusión es coherente y tiene buena elocuencia englobando diversos temas del curso. El contenido de la reflexión que presenta es de por lo menos una cuartilla referenciando los aprendizajes obtenidos y los aprendizajes por validar.	El planteamiento de la conclusión es tiene buena elocuencia y engloba por lo menos 2 temas del curso. El contenido de la reflexión que presenta es de una cuartilla referenciando los aprendizajes obtenidos y los aprendizajes por validar.	El planteamiento de la conclusión es básico y objetivo englobando no soporta la descriptiva con algún tema del curso. El contenido de la reflexión que presenta es menos de una cuartilla referenciando los aprendizajes obtenidos y los aprendizajes por validar.	
TOTAL				100%

Derechos de Autor Reservados. ENSEÑANZA E INVESTIGACIÓN SUPERIOR A.C. (UNIVERSIDAD TECMILENIO®).