

# Generación de modelos de negocio



**Índice**

Información general del curso .....	3
Introducción al curso .....	4
Metodología .....	4
Bibliografía y recursos especiales .....	2
Evaluación.....	3
Índice de actividades .....	1
Calendario .....	1
Contenido del curso.....	1
Preguntas frecuentes.....	1
Estructura para las sesiones .....	1
Semana 1 Sesión 1 .....	1
Semana 1 Sesión 2 .....	2
Semana 2 Sesión 3.....	1
Semana 2 Sesión 4.....	2
Semana 3 Sesión 5.....	1
Semana 3 Sesión 6.....	2
Semana 4 Sesión 7.....	1
Semana 4 Sesión 8.....	1



## Información general del curso

**Modalidad:** Semestral

### Competencia del curso

Desarrolla un modelo de negocio mediante el análisis e identificación de ideas innovadoras y la correcta elección para su validación en el mercado meta.





## Introducción al curso

"Desata tu potencial emprendedor y construye el futuro del negocio"

En este curso, te invitamos a explorar el apasionante mundo de la creación de modelos de negocio innovadores. Aprenderás a transformar tus ideas en empresas prósperas, utilizando un enfoque práctico y creativo para el momento que decidas emprender tu propio negocio, a través de:

Validación de ideas con las habilidades necesarias para evaluar la viabilidad de ideas de negocio y garantizar el éxito en el mercado, enriqueciendo con el punto de vista del cliente.  
 Investigación de mercado para identificar las necesidades de los clientes, analizar a la competencia y tomar decisiones estratégicas basadas en datos.  
 Diseño de modelos de negocio, aprendiendo a utilizar herramientas como el Canvas de Modelo de Negocio para diseñar modelos de negocio sólidos y escalables.  
 Innovación y pensamiento crítico, para desarrollar una mentalidad emprendedora y fomentar la creatividad que genera ideas disruptivas y adaptarte a un entorno empresarial en constante cambio.  
 Sostenibilidad y responsabilidad social: Integra la sostenibilidad en tu modelo de negocio y contribuye a construir un futuro más sostenible.

Además, el conocimiento del curso, mediante el uso de fuentes de información para identificar necesidades y tamaños de mercado. A nivel nacional, México cuenta con muchas fuentes de información que ya han sido analizadas por instituciones y empresas confiables, que te permitirán obtener datos importantes para fortalecer las decisiones que se puedan tomar al momento de validar tu idea de negocio.



## Metodología

El curso Generación de modelos de negocio se divide en 3 módulos que incluyen un total de 15 temas. Este curso tiene 8 créditos. Debes comprometer al menos 3 horas a la semana para revisar los contenidos del curso, y 5 horas para realizar las actividades. En cada tema, encontrarás:

- Una breve explicación del tema que te ayudará a ampliar tu conocimiento.
- Una serie de lecturas y videos que debes revisar de manera obligatoria para una mejor comprensión de los temas.
- Una lista de lecturas y videos que se te recomiendan para complementar el estudio del tema.
- Una actividad de aprendizaje cuyo propósito es aplicar y experimentar con los conceptos estudiados.

A lo largo del semestre, debes trabajar en lo siguiente:

10 actividades  
 3 evidencia

### Actividades

Las actividades se deben enviar a través de la plataforma a más tardar los domingos por la tarde, para que puedas iniciar al día siguiente (lunes) con el estudio de un nuevo tema.

### Evidencia

La evidencia consiste en un modelo de negocio que incluya ideas innovadoras validadas en el mercado potencial. Revisa con tiempo las especificaciones y la rúbrica de la evidencia.

Que tengas una excelente experiencia de aprendizaje en este certificado.



## Bibliografía y recursos especiales

### *Libro de texto*

- Schnarch, A. (2022). *Emprendimiento exitoso: Cómo mejorar su proceso y gestión*. Colombia: Ecoe Ediciones.

### *Libros de apoyo*

- Torres, A. (2022). *Emprende en Digital. Diseña y Valida Tu Startup*. Colombia: Alpha Editorial.
- Sabry, F. (2024). *Emprendimiento: Dominar el emprendimiento, de la idea al éxito*. España: Mil Millones De Conocimientos.
- Furr, N., y Ahlstrom, P. (2013). *Nail it then scale it. The Entrepreneur's guide to creating and managing breakthrough innovation*. Estados Unidos: NISI Publishing.





### Evaluación

Números	Evaluable	Ponderación
10	Actividades	50
3	Evidencias	50
	<i>Total</i>	100



### Índice de actividades

No.	Nombre	Objetivo	Temas
1	Ideas de negocios	Identificar necesidades del mercado en actividades de la vida diaria y sus posibles soluciones.	1
2	Las necesidades de mi cliente	Aplicar el método de observación a necesidades encontradas en el usuario.	2
3	¿Cuál es la expectativa de crecimiento de México?	Analizar la expectativa de crecimiento económico en México.	3
4	El mercado segmentado	Identificar segmentos de mercado en México, a través de múltiples bases de datos.	4
5	Emprendimiento social	Proponer soluciones a necesidades de sectores marginados.	5
6	Aprendiendo de los demás	Analizar los éxitos y fracasos que puede tener el emprendedor.	6
7	Innovaciones exitosas	Analizar el desarrollo de proyectos de emprendimiento exitosos a través de fuentes de innovaciones ganadoras.	7
8	Empresas adaptables	Describir cómo las empresas se han podido adaptar a las condiciones nuevas del mercado.	8
9	Realizando una encuesta	Practicar el diseño y aplicación de encuestas.	11
10	Escalamiento de tu idea de negocio	Conocer la cultura organizacional de diferentes empresas y definir la cultura de la propia.	15



### Calendario

TEMAS	ACTIVIDADES	EVIDENCIA
<b>Módulo 1: El mercado y sus necesidades</b>		
Tema 1. Motivaciones y habilidades como fuentes de ideas de negocios	✓	
Tema 2. Método de observación como estrategia de negocio	✓	
Tema 3. Situación actual mexicana: ¿dónde hay oportunidades de negocios?	✓	
Tema 4. Búsqueda en fuentes secundarias	✓	
Tema 5. Problemáticas sociales y necesidades del consumidor: el emprendimiento social	✓	
<b>Módulo 2: Validación de idea de negocio</b>		
Tema 6. Paradojas del emprendedor	✓	
Tema 7. El misterio de una innovación exitosa	✓	
Tema 8. Fundamentos de una validación de ideas	✓	
Tema 9. Validación de una idea de negocio		✓
Tema 10. Validación de concepto y prototipo		✓
<b>Módulo 3. Investigación de mercados</b>		
Tema 11. Proceso de investigación de mercados	✓	
Tema 12. Validación de la estrategia de mercado		✓
Tema 13. El modelo de negocio		✓
Tema 14. Validación del modelo de negocio		✓
Tema 15. Escala tu idea de negocio	✓	

## Contenido del curso

### Módulo 1: El mercado y sus necesidades

<b>Tema 1</b>	Motivaciones y habilidades como fuentes de ideas de negocios
<b>Tema 2</b>	Método de observación como estrategia de negocio
<b>Tema 3</b>	Situación actual mexicana: ¿dónde hay oportunidades de negocios?
<b>Tema 4</b>	Búsqueda en fuentes secundarias
<b>Tema 5</b>	Problemáticas sociales y necesidades del consumidor: el emprendimiento social

### Módulo 2. Validación de idea de negocio

<b>Tema 6</b>	Paradojas del emprendedor
<b>Tema 7</b>	El misterio de una innovación exitosa
<b>Tema 8</b>	Fundamentos de una validación de ideas
<b>Tema 9</b>	Validación de una idea de negocio
<b>Tema 10</b>	Validación de concepto y prototipo

### Módulo 3. Investigación de mercados

<b>Tema 11</b>	Proceso de investigación de mercados
<b>Tema 12</b>	Validación de la estrategia de mercado
<b>Tema 13</b>	El modelo de negocio
<b>Tema 14</b>	Validación del modelo de negocio
<b>Tema 15</b>	Escala tu idea de negocio



## Preguntas frecuentes

¿En dónde o a quién reporto un error detectado en el contenido del curso?

Lo puedes reportar a la cuenta [atencioncursos@servicios.tecmilenio.mx](mailto:atencioncursos@servicios.tecmilenio.mx), también puedes compartir sugerencias para el contenido y actividades del curso.

¿Quién me informa de la cantidad de sesiones y tiempo de cada una en las

El coordinador docente te debe de proporcionar esta información.

¿En qué semanas se aplican los exámenes parciales y el examen final?

Consulta con tu coordinador docente los calendarios de acuerdo con la modalidad de impartición.

¿Tengo que capturar las calificaciones en banner y en la plataforma educativa?

Sí, es importante que captures calificaciones en la plataforma para que los alumnos estén informados de su avance y reciban retroalimentación de parte tuya de todo lo que realizan en el curso. En Banner es el registro oficial de las calificaciones de los alumnos.



## Sesión 1

## Estructura para las sesiones

SECCIÓN	ACTIVIDAD	DESCRIPCIÓN	DURACIÓN
INICIO	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Bienvenida al grupo.</li> <li>• Objetivo de aprendizaje.</li> <li>• Presentación de agenda.</li> </ul>	El profesor se presenta y conoce a su grupo. El profesor explica a los estudiantes el objetivo de aprendizaje, así como los contenidos y actividades que se revisarán durante la clase.	10 minutos
	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Actividad de confianza para fomentar un buen clima de aprendizaje y compañerismo.</li> </ul>	El profesor elige una actividad de confianza, donde los estudiantes romperán el hielo para interrelacionarse.	10 minutos
DESARROLLO	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Aplicación en contextos reales.</li> </ul>	El profesor introducirá el tema 1 mediante historias, casos, anécdotas o vivencias. Luego una explicación sobre los subtemas a tratar.	15 minutos
	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Actividades para el estudiante.</li> </ul>	Los estudiantes realizan preguntas sobre el tema 1.	5 minutos
		Los estudiantes inician con la actividad 1. Al iniciar, es probable que se generen dudas, por lo que estar en clase ayudará si tienen al facilitador cerca.	15 minutos
CIERRE	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Cierre o plenaria.</li> </ul>	<p>El profesor guía a los estudiantes a destacar los aprendizajes claves de la sesión.</p> <p>El profesor le recuerda al grupo leer el tema 2 para la siguiente sesión.</p>	5 minutos

<b>Tema</b>	<b>1</b>	<b>Sección</b>	<b>Actividad 1</b>
-------------	----------	----------------	--------------------

- **Número y título de la actividad**

Ideas de negocios

- **Objetivo:**

Identificar necesidades del mercado en actividades de la vida diaria y sus posibles soluciones.

- **Requerimientos:**

N/A

- **Instrucciones:**

Previo a la sesión de clase:

1. Elabora una lista de todas las actividades que realizas comúnmente (puede ser desde ir a jugar fútbol hasta trabajar ocho horas al día). Debes escribir al menos cinco actividades.
2. Para cada actividad, debes identificar al menos una necesidad que tú y otras personas han comentado tener. Para ello, recuerda la vez en que dijiste o escuchaste: "sería bueno que alguien inventara esto o lo otro para hacerme la vida más fácil".
3. Para cada una de las necesidades que encontraste, plantea una solución. Busca que la solución tenga la siguiente característica: que esté centrada en resolver el problema, es decir, que aporte o cree valor para quien la utilice (valor agregado).
4. Ordena las cinco soluciones propuestas comenzando por la que mejor se ajuste a tus actitudes y aptitudes, y coloca en último lugar aquella que menos se acomode. Justifica de qué manera cada propuesta se adapta a tus actitudes y aptitudes. Agrega tus conclusiones.
5. Reflexión personal: ¿Qué aprendiste con esta actividad?
6. Realiza una infografía con la información anterior y realiza una *doble entrega*. La primera será en un foro asignado, donde recibirás retroalimentación de tus compañeros, y la segunda a través de la plataforma, para obtener retroalimentación de tu profesor.
7. Realiza la entrega de la presentación por medio de la plataforma.

Durante la sesión de clase:

8. Presenta y comparte tu presentación con tus compañeros.

**Criterios de evaluación:**

<b>Criterio</b>	<b>Puntaje</b>
Portada: <ul style="list-style-type: none"> <li>• Nombre de la institución con encabezado.</li> <li>• Nombre y matrícula de estudiante.</li> <li>• Nombre de la materia.</li> <li>• Fecha de entrega.</li> <li>• Bibliografía (formato APA).</li> </ul>	Requisito.  Nota: Se descontarán cinco puntos si no se cumple con lo solicitado
Identificación de una necesidad por cada actividad.	30 puntos
Planteamiento de una solución a cada necesidad.	30 puntos
Jerarquización de las soluciones de acuerdo con sus aptitudes y actitudes.	30 puntos
Presentación de los resultados y sus respectivas conclusiones.	10 puntos

**Entregable(s):**

*Doble envío:* Documento con infografía publicada en el foro asignado y enviada al profesor a través de la sección de Tareas.

## Sesión 2

SECCIÓN	ACTIVIDAD	DESCRIPCIÓN	DURACIÓN
INICIO	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Saludo al grupo.</li> <li>• Presentación de agenda.</li> </ul>	<p>El profesor saluda al grupo y pregunta por su día.</p> <p>El profesor reconecta la sesión 1 e informa las tareas del día.</p>	10 minutos
	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Actividad de confianza para fomentar un buen clima de aprendizaje y compañerismo.</li> </ul>	<p>El profesor elige una actividad de confianza (diferente a la anterior), donde los estudiantes romperán el hielo para interrelacionarse.</p>	5 minutos
DESARROLLO	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Aplicación en contextos reales.</li> </ul>	<p>El profesor introducirá el tema 2 mediante historias, casos, anécdotas o vivencias.</p>	15 minutos
	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Actividades para el estudiante.</li> </ul>	<p>Los estudiantes realizarán preguntas sobre el tema 2.</p>	5 minutos
		<p>Los estudiantes inician con la actividad 2. Es probable que se generen dudas, por lo que estar en clase ayudará si tienen al facilitador cerca.</p>	20 minutos
CIERRE	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Cierre o plenaria.</li> </ul>	<p>El profesor guiará a los estudiantes a destacar los aprendizajes claves de la sesión.</p>	5 minutos

<b>Tema</b>	<b>2</b>	<b>Sección</b>	<b>Actividad 2</b>
-------------	----------	----------------	--------------------

**Número y título de la actividad**

2. Las necesidades de mi cliente

**Objetivo:**

Aplicar el método de observación a necesidades encontradas en el usuario.

**Requerimientos:**

N/A.

**Instrucciones:**

- De la actividad pasada (tema 1), selecciona una necesidad y su posible solución. Por medio de la observación, identifica tres maneras en que actualmente las personas (clientes potenciales) resuelven el problema.
- Al momento de observar, debes buscar responder las siguientes preguntas:
  - Describe la forma en que resuelven la necesidad cada uno de los clientes potenciales.
  - ¿Cuánto tiempo invierte cada persona en resolver dicha necesidad?
  - ¿Qué recursos utiliza cada uno de ellos?
  - ¿En qué condiciones se presentó la necesidad del cliente potencial (lugar, horario, contexto)?
- Presenta una bitácora de observación\* por cada persona, incluyendo:
  - La descripción de cada rasgo de perfil de los clientes potenciales.
  - El lugar en donde aplicaste el método de observación para cada cliente potencial.
  - Las preguntas y respuestas a las cuatro preguntas anteriores.
  - Un resumen de los resultados obtenidos.
  - Una conclusión en la que fundamentes por qué la solución que planteas es mejor que la forma en que los clientes potenciales resuelven actualmente el problema. Tus argumentos deben basarse en lo que observaste.
  - Deberás presentar evidencia de video o fotografía que sustente cada bitácora de observación.

Bitácora de Observación		
		Fecha: _____
Rasgos del perfil del Cliente Potencial:		
Lugar de aplicación:		
Guía de preguntas para contestar:	a) Describe la forma en que resuelve esta necesidad.	
	b) ¿Cuánto tiempo invierten en resolver dicha necesidad?	
	c) ¿Qué recursos utiliza?	
	d) ¿En qué condiciones se presentó la necesidad del cliente potencial (lugar, horario, contexto)?	
Resumen de los resultados obtenidos.		
Conclusión (Por qué tu solución es mejor que lo que observaste de tus clientes potenciales?)		

Formato sugerido de ejemplo.

4. En caso de que la solución que planteaste la primera vez no sea la mejor, puedes modificarla y plantearla nuevamente. Si este fue el caso, documenta este proceso como parte de tu conclusión.
5. Prepárate para presentar tu trabajo de observación, según las indicaciones de tu facilitador.
6. Reflexión personal: ¿Qué aprendiste con esta actividad?

**Criterios de evaluación:**

Criterio		Puntaje
Portada	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Nombre de la institución con encabezado.</li> <li>• Nombre y matrícula de estudiante.</li> <li>• Nombre de la materia.</li> <li>• Fecha de entrega.</li> <li>• Bibliografía (formato APA).</li> </ul>	<p>Requisito.</p> <p>Nota: Se descontarán cinco puntos si no se cumple con lo solicitado</p>
Desarrollo	Define una necesidad y una posible solución a la oportunidad de negocio detectada para esa necesidad.	25 puntos
	Tres bitácoras de observación aplicadas a tres clientes (con su respectiva evidencia de video o fotografía).	40 puntos
	Resumen de los resultados obtenidos.	10 puntos
	Elaboración de una conclusión con fundamento.	25 puntos

Entregable(s):

Documento en Word con la bitácora de tres prácticas de observación.

## Sesión 3

SECCIÓN	ACTIVIDAD	DESCRIPCIÓN	DURACIÓN
INICIO	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Saludo al grupo.</li> <li>• Presentación de agenda.</li> </ul>	<p>El profesor saluda al grupo y pregunta por su día.</p> <p>El profesor reconecta la sesión 2 e informa las tareas del día.</p>	10 minutos
	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Actividad de confianza para fomentar un buen clima de aprendizaje y compañerismo.</li> </ul>	<p>El profesor elige una actividad de confianza (diferente a la anterior), donde los estudiantes romperán el hielo para interrelacionarse.</p>	5 minutos
DESARROLLO	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Aplicación en contextos reales.</li> </ul>	<p>El profesor introducirá el tema 3 mediante historias, casos, anécdotas o vivencias.</p>	15 minutos
	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Actividades para el estudiante.</li> </ul>	<p>Los estudiantes realizarán preguntas sobre el tema 3.</p>	5 minutos
		<p>Los estudiantes inician con la actividad 3. Es probable que se generen dudas, por lo que estar en clase ayudará si tienen al facilitador cerca.</p>	20 minutos
CIERRE	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Cierre o plenaria.</li> </ul>	<p>El profesor guiará a los estudiantes a destacar los aprendizajes claves de la sesión.</p>	5 minutos

<b>Tema</b>	<b>3</b>	<b>Sección</b>	<b>Actividad 3</b>
-------------	----------	----------------	--------------------

- **Número y título de la actividad:** ¿Cuál es la expectativa de crecimiento de México?
- **Objetivo:** Analizar la expectativa de crecimiento económico de México.
- **Requerimientos:** N/A.
- **Instrucciones:**

Con la información solicitada sobre el futuro panorama económico del país, elabora un ensayo respecto a las expectativas económicas de México. Se deben incluir los siguientes elementos:

- Título: Según el contenido desarrollado, define un tópico representativo de tu trabajo.
- Introducción: Define el tema englobando la idea principal que se desarrolla en el escrito.
- Contenido: Da respuesta a las siguientes preguntas (recuerda generar un escrito, no solo presentar un esquema de pregunta-respuesta).
  - ¿Cuál es la expectativa de crecimiento de México?
  - ¿Qué clústeres son los más prometedores en México? ¿Por qué?
  - ¿En qué industrias del país se esperan nuevas oportunidades de negocio? ¿Por qué?
  - ¿Cuáles son los estados de México que esperan un mayor crecimiento económico y por qué?
  - ¿Cuál es el efecto esperado (en las variables de crecimiento económico, inflación, inversión, empleo) de las reformas estructurales realizadas al inicio del sexenio del presidente?  
¿Cuáles efectos positivos de dichas reformas estructurales se han visto realizados hasta a la fecha?
- Conclusión o cierre: Incluye tu opinión fundamentada de los resultados encontrados sobre las expectativas de crecimiento en el país y las industrias más prometedoras. A su vez, describe de manera concreta cómo dichos resultados te benefician como emprendedor. Por último, como parte de la conclusión, incluye las respuestas a las siguientes preguntas: ¿Cuáles son las expectativas de crecimiento en el estado que radicas? ¿Por qué?

Es importante que en el documento de Word incluyas una sección de referencias bibliográficas en formato APA.

Realiza la entrega de tu ejercicio en tiempo y forma, según las indicaciones de tu facilitador.

**Criterios de evaluación:**

<b>Criterio</b>	<b>Puntaje</b>
Portada: <ul style="list-style-type: none"> <li>• Nombre de la institución con encabezado.</li> <li>• Nombre y matrícula de estudiante.</li> <li>• Nombre de la materia.</li> <li>• Fecha de entrega.</li> <li>• Bibliografía (formato APA).</li> </ul>	Requisito.  Nota: Se descontarán cinco puntos si no se cumple con lo solicitado
Descripción de las expectativas de crecimiento de México.	25
Descripción de los clústeres más prometedores de México.	25
Identificación y justificación de las industrias del país en donde se esperan nuevas oportunidades de negocio.	25
Descripción de los efectos esperados de las reformas estructurales e identificación de aquellas que ya se están dando.	25

**Entregable(s):**

*Ensayo sobre las expectativas económicas del país, considerando el impacto de los movimientos gubernamentales.*

## Sesión 4

SECCIÓN	ACTIVIDAD	DESCRIPCIÓN	DURACIÓN
INICIO	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Saludo al grupo.</li> <li>• Presentación de agenda.</li> </ul>	<p>El profesor saluda al grupo y pregunta por su día.</p> <p>El profesor reconecta la sesión 3 e informa las tareas del día.</p>	10 minutos
	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Actividad de confianza para fomentar un buen clima de aprendizaje y compañerismo.</li> </ul>	<p>El profesor elige una actividad de confianza (diferente a la anterior), donde los estudiantes romperán el hielo para interrelacionarse.</p>	5 minutos
DESARROLLO	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Aplicación en contextos reales.</li> </ul>	<p>El profesor introducirá el tema 4 mediante historias, casos, anécdotas o vivencias.</p>	15 minutos
	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Actividades para el estudiante.</li> </ul>	<p>Los estudiantes realizarán preguntas sobre el tema 4.</p>	5 minutos
		<p>Los estudiantes inician con la actividad 4. Es probable que se generen dudas, por lo que estar en clase ayudará si tienen al facilitador cerca.</p>	20 minutos
CIERRE	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Cierre o plenaria.</li> </ul>	<p>El profesor guiará a los estudiantes a destacar los aprendizajes claves de la sesión.</p>	5 minutos

Tema	4	Sección	Actividad 4						
<p><b>Número y título de la actividad</b> 4. El mercado segmentado</p> <p><b>Objetivo:</b> Identificar segmentos de mercado en México, a través de múltiples bases de datos.</p> <p><b>Requerimientos:</b> N/A.</p> <p><b>Instrucciones:</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>Ingresen al sitio oficial del sistema DATION (<a href="http://dation.com.mx/">http://dation.com.mx/</a>) o, en su defecto, a la encuesta más reciente de ingresos y gastos del INEGI (<a href="http://www.inegi.org.mx/">http://www.inegi.org.mx/</a>), y realicen las siguientes búsquedas: <ol style="list-style-type: none"> <li>Identifiquen el estado en el que se localiza la mayor proporción del segmento de mercado de los Baby Boomers (población nacida entre 1946 y 1964), el cual es atractivo por su poder de compra.</li> <li>Desde el año de 1990 al 2010, ¿en cuál estado ha ido creciendo más este segmento?</li> </ol> </li> <li>Posteriormente, ingresen al sistema de información SCINCE (<a href="http://gaia.inegi.org.mx/scince2/viewer.html">http://gaia.inegi.org.mx/scince2/viewer.html</a>) e investiguen lo siguiente: <ol style="list-style-type: none"> <li>Una vez que hayan identificado el estado con mayor población de Baby Boomers (personas que nacidas entre el año 1946 y 1964), a través del sistema DATION, investiguen en qué ciudad o municipio de ese estado hay más población de ese segmento.</li> <li>Realicen la misma búsqueda del punto anterior, pero ahora a nivel de manzana.</li> </ol> </li> <li>Investiguen en la Biblioteca Digital u otras fuentes oficiales, qué tipos de servicios o productos podría consumir este segmento.</li> <li>Ahora, en el sistema DENUÉ, investiguen las empresas que proveen dichos productos o servicios.</li> <li>Elaboren una conclusión sobre los hallazgos encontrados en cada punto y respondan si existe alguna oportunidad de negocio que no se esté considerando dentro de los resultados obtenidos.</li> </ol> <p>Es importante que la presentación incluya una portada para identificar a los integrantes del equipo.</p> <p>El <b>entregable</b> será una presentación en la aplicación multimedia Prezi, en la cual incluirán los resultados obtenidos de cada una de las búsquedas, así como sus respectivas conclusiones.</p> <p>En equipo, compartan y expongan la presentación elaborada. Para ello, es importante que lleven una computadora portátil con la aplicación Prezi instalada, para que puedan reproducir su presentación sin problemas.</p> <p><b>Criterios de evaluación:</b></p> <table border="1"> <thead> <tr> <th>Criterio</th> <th>Puntaje</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Portada</td> <td> <ul style="list-style-type: none"> <li>Nombre de la institución con encabezado.</li> <li>Nombre y matrícula de estudiante.</li> <li>Nombre de la materia.</li> <li>Fecha de entrega.</li> </ul> </td> </tr> <tr> <td></td> <td>           Requisito.             Nota: Se descontarán cinco puntos si no se cumple con lo solicitado         </td> </tr> </tbody> </table>				Criterio	Puntaje	Portada	<ul style="list-style-type: none"> <li>Nombre de la institución con encabezado.</li> <li>Nombre y matrícula de estudiante.</li> <li>Nombre de la materia.</li> <li>Fecha de entrega.</li> </ul>		Requisito.  Nota: Se descontarán cinco puntos si no se cumple con lo solicitado
Criterio	Puntaje								
Portada	<ul style="list-style-type: none"> <li>Nombre de la institución con encabezado.</li> <li>Nombre y matrícula de estudiante.</li> <li>Nombre de la materia.</li> <li>Fecha de entrega.</li> </ul>								
	Requisito.  Nota: Se descontarán cinco puntos si no se cumple con lo solicitado								

	• Bibliografía (formato APA).	
Desarrollo	Realización de las búsquedas correspondientes en DATION con su respectiva identificación y elaboración de los elementos solicitados.	33
	Realización de las búsquedas correspondientes en SCINCE con su respectiva identificación y elaboración de los elementos solicitados.	33
	Realización de las búsquedas correspondientes en DENUE con su respectiva identificación y elaboración de los elementos solicitados.	34
Entregable(s):		
Documento en Word con contenido solicitado.		

### Sesión 5

SECCIÓN	ACTIVIDAD	DESCRIPCIÓN	DURACIÓN
INICIO	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Saludo al grupo.</li> <li>• Presentación de agenda.</li> </ul>	<p>El profesor saluda al grupo y pregunta por su día.</p> <p>El profesor reconecta la sesión 4 e informa las tareas del día.</p>	10 minutos
	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Actividad de confianza para fomentar un buen clima de aprendizaje y compañerismo.</li> </ul>	El profesor elige una actividad de confianza (diferente a la anterior), donde los estudiantes romperán el hielo para interrelacionarse.	5 minutos
DESARROLLO	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Aplicación en contextos reales.</li> </ul>	El profesor introducirá el tema 5 mediante historias, casos, anécdotas o vivencias.	15 minutos
	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Actividades para el estudiante.</li> </ul>	Los estudiantes realizarán preguntas sobre el tema 5.	5 minutos
		Los estudiantes inician con la actividad 5. Es probable que se generen dudas, por lo que estar en clase ayudará si tienen al facilitador cerca.	20 minutos
CIERRE	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Cierre o plenaria.</li> </ul>	El profesor guiará a los estudiantes a destacar los aprendizajes claves de la sesión.	5 minutos

Tema	5	Sección	Actividad 5						
<p><b>Número y título de la actividad</b> 5. Emprendimiento social</p> <p><b>Objetivo:</b> Proponer soluciones a necesidades de sectores marginados.</p> <p><b>Requerimientos:</b> N/A.</p> <p><b>Instrucciones:</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>Identifica una necesidad que se viva en una comunidad marginada de tu municipio, ciudad o estado (emprendimiento social). Para detectarla, puedes utilizar la metodología de observación. Asimismo, deberás dar una breve descripción de la situación.</li> <li>Una vez detectada la necesidad, propón una solución respondiendo las siguientes preguntas: <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ ¿A <u>quién va dirigido</u> el servicio o producto propuesto (solución)?</li> <li>✓ ¿<u>Quién pagaría</u> por el servicio o producto propuesto? (Por ejemplo: el gobierno, alguna institución pública o privada).</li> <li>✓ ¿Por qué consideras que podría ser una propuesta exitosa y rentable en el ámbito del emprendimiento social?</li> <li>✓ ¿Cómo <u>será sostenible</u> el servicio o producto?</li> <li>✓ ¿Cuál es el <u>alcance de personas</u> a ayudar con este servicio o producto?</li> <li>✓ ¿Existe una <u>propuesta similar</u> a nivel mundial?</li> </ul> </li> <li>Para responder las preguntas anteriores, puedes utilizar fuentes de información secundarias como <b>DENUE</b> o <b>SCINCE</b> (tema 4), así como sitios que pudieran explicar cómo están solucionando esa necesidad en otras partes del mundo. Esta información puede ser sustentada con información primaria que recopiles de manera personal, preguntando y observando a tu segmento de mercado.</li> <li>Elabora una presentación en formato libre en la que expliques e incluyas lo siguiente: <ol style="list-style-type: none"> <li>La necesidad detectada.</li> <li>El segmento de mercado seleccionado.</li> <li>La descripción de una propuesta para dar solución a dicha necesidad, a través de las preguntas anteriormente señaladas.</li> <li>Las referencias bibliográficas utilizadas en formato APA.</li> </ol> </li> <li>Realiza la entrega de la presentación por medio de la plataforma.</li> </ol> <p><b>Criterios de evaluación:</b></p> <table border="1"> <thead> <tr> <th>Criterio</th> <th>Puntaje</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Portada</td> <td> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Nombre de la institución con encabezado.</li> <li>• Nombre y matrícula de estudiante.</li> <li>• Nombre de la materia.</li> <li>• Fecha de entrega.</li> <li>• Bibliografía (formato APA).</li> </ul> </td> </tr> <tr> <td></td> <td>           Requisito.             Nota: Se descontarán cinco puntos si no se cumple con lo solicitado         </td> </tr> </tbody> </table>				Criterio	Puntaje	Portada	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Nombre de la institución con encabezado.</li> <li>• Nombre y matrícula de estudiante.</li> <li>• Nombre de la materia.</li> <li>• Fecha de entrega.</li> <li>• Bibliografía (formato APA).</li> </ul>		Requisito.  Nota: Se descontarán cinco puntos si no se cumple con lo solicitado
Criterio	Puntaje								
Portada	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Nombre de la institución con encabezado.</li> <li>• Nombre y matrícula de estudiante.</li> <li>• Nombre de la materia.</li> <li>• Fecha de entrega.</li> <li>• Bibliografía (formato APA).</li> </ul>								
	Requisito.  Nota: Se descontarán cinco puntos si no se cumple con lo solicitado								

Desarrollo	Identificación y descripción de una necesidad para el emprendimiento social.	35 puntos
	Descripción de la propuesta para dar solución a dicha necesidad, dando respuesta a los cuestionamientos establecidos.	20 puntos
	Uso de fuentes primarias y secundarias para dar sustento a la elaboración de la propuesta.	5 puntos
	Referencias en formato APA.	5 puntos
	Propuesta de solución.	35 puntos

Entregable(s):

Documento en formato libre que incluya la identificación y descripción de la necesidad, junto con la propuesta.

## Sesión 6

SECCIÓN	ACTIVIDAD	DESCRIPCIÓN	DURACIÓN
INICIO	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Saludo al grupo.</li> <li>• Presentación de agenda.</li> </ul>	<p>El profesor saluda al grupo y pregunta por su día.</p> <p>El profesor reconecta la sesión 5 e informa las tareas del día.</p>	10 minutos
	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Actividad de confianza para fomentar un buen clima de aprendizaje y compañerismo.</li> </ul>	<p>El profesor elige una actividad de confianza (diferente a la anterior), donde los estudiantes romperán el hielo para interrelacionarse.</p>	5 minutos
DESARROLLO	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Aplicación en contextos reales.</li> </ul>	<p>El profesor introducirá el tema 6 mediante historias, casos, anécdotas o vivencias.</p>	15 minutos
	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Actividades para el estudiante.</li> </ul>	<p>Los estudiantes realizarán preguntas sobre el tema 6.</p>	5 minutos
		<p>Los estudiantes inician con la actividad 6. Es probable que se generen dudas, por lo que estar en clase ayudará si tienen al facilitador cerca.</p>	20 minutos
CIERRE	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Cierre o plenaria.</li> </ul>	<p>El profesor guiará a los estudiantes a destacar los aprendizajes claves de la sesión.</p>	5 minutos

Tema	6	Sección	Actividad 6
<p><b>Número y título de la actividad</b></p> <p>6. Aprendiendo de los demás</p> <p><b>Objetivo:</b> Analizar los éxitos y fracasos que puede tener un emprendedor.</p> <p><b>Requerimientos:</b> N/A.</p> <p><b>Instrucciones:</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. En equipo, investiguen un ejemplo de un emprendedor que haya fracasado por algunas de las razones explicadas en el tema (no tiene que ser la principal razón de fracaso, pero sí una de las causas).</li> <li>2. Con base en los resultados encontrados de la investigación, desarrollen una presentación con los siguientes puntos: <ul style="list-style-type: none"> <li>• Descripción del emprendedor (persona): ¿quién es?, ¿cuál es su experiencia?, ¿dónde estudió?, ¿de dónde es?, entre otra información que complemente la descripción del emprendedor seleccionado. Incluyan imágenes.</li> <li>• Descripción del proyecto del emprendedor (producto o servicio): ¿cuál era su idea?, ¿a qué mercado se enfocaba?, descripción del producto o servicio, entre otra información que complemente la descripción del proyecto del emprendedor seleccionado. Incluyan imágenes o videos.</li> <li>• Descripción del fracaso del proyecto: descripción de los hechos que ocasionaron el fracaso del proyecto, ¿cuáles fueron las decisiones que se debieron haber tomado para no fracasar?, ¿cuáles fueron las consecuencias del fracaso?, ¿perdieron los inversionistas, perdió únicamente el emprendedor?, entre otra información que complemente las causas y consecuencias del fracaso del proyecto.</li> <li>• Descripción de la(s) paradoja(s) del emprendedor que cometió el emprendedor seleccionado y cómo éstas afectaron su desarrollo y el crecimiento de su negocio.</li> </ul> </li> <li>3. A manera de conclusión, describan qué hizo el emprendedor después del fracaso: <ol style="list-style-type: none"> <li>a) ¿Siguió con otro proyecto?</li> <li>b) ¿Modificó el proyecto que tenía?</li> <li>c) ¿Decidió ya no emprender?</li> <li>d) Describan que hubieran hecho ustedes en su lugar.</li> </ol> </li> </ol>			

4. Elaboren una presentación que incluya el desarrollo de los resultados de su investigación, con base en los puntos señalados con anterioridad y su conclusión. A su vez, incluyan una portada que identifique los integrantes de su equipo, así como las referencias bibliográficas utilizadas para la realización de la investigación.
5. Agreguen al documento una reflexión personal: ¿Qué aprendieron con esta actividad?
6. La entrega de la actividad deberá realizarse por medio de la plataforma. Esperen indicaciones del facilitador para la entrega, a través de las secciones de Foro o Tareas.

**Criterios de evaluación:**

Criterio		Puntaje
Portada	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Nombre de la institución con encabezado.</li> <li>• Nombre y matrícula de cada estudiante del equipo.</li> <li>• Nombre de la materia.</li> <li>• Fecha de entrega.</li> <li>• Bibliografía (formato APA).</li> </ul>	Requisito.  Nota: Se descontarán cinco puntos si no se cumple con lo solicitado
Desarrollo	Descripción del perfil del emprendedor (persona).	20 puntos
	Descripción del proyecto del emprendedor (producto o servicio).	20 puntos
	Descripción del fracaso del proyecto.	20 puntos
	Identificación y descripción de la(s) paradoja(s) del emprendedor cometidas por el emprendedor seleccionado.	20 puntos
	Conclusiones.	10 puntos
	Reflexión personal.	10 puntos

**Entregable(s):**

Presentación que incluya la investigación realizada sobre un ejemplo de un emprendedor que haya fracasado debido a algunas de las razones explicadas en el tema.

## Sesión 7

SECCIÓN	ACTIVIDAD	DESCRIPCIÓN	DURACIÓN
INICIO	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Saludo al grupo.</li> <li>• Presentación de agenda.</li> </ul>	<p>El profesor saluda al grupo y pregunta por su día.</p> <p>El profesor reconecta la sesión 6 e informa las tareas del día.</p>	10 minutos
	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Actividad de confianza para fomentar un buen clima de aprendizaje y compañerismo.</li> </ul>	<p>El profesor elige una actividad de confianza (diferente a la anterior), donde los estudiantes romperán el hielo para interrelacionarse.</p>	5 minutos
DESARROLLO	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Aplicación en contextos reales.</li> </ul>	<p>El profesor introducirá el tema 7 mediante historias, casos, anécdotas o vivencias.</p>	15 minutos
	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Actividades para el estudiante.</li> </ul>	<p>Los estudiantes realizarán preguntas sobre el tema 7.</p>	5 minutos
		<p>Los estudiantes inician con la actividad 7. Es probable que se generen dudas, por lo que estar en clase ayudará si tienen al facilitador cerca.</p>	20 minutos
CIERRE	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Cierre o plenaria.</li> </ul>	<p>El profesor guiará a los estudiantes a destacar los aprendizajes claves de la sesión.</p>	5 minutos

Tema	7	Sección	Actividad 7
<p><b>Número y título de la actividad</b> 7. Innovaciones exitosas</p> <p><b>Objetivo:</b> Analizar el desarrollo de proyectos de emprendimiento exitosos, a través de fuentes de innovaciones ganadoras.</p> <p><b>Requerimientos:</b> N/A.</p> <p><b>Instrucciones:</b></p> <p>a) Reúnanse en equipos (de forma virtual o presencial), investiguen y documenten cuatro casos de emprendimiento exitoso, es decir, que actualmente sean rentables. Una de cada una de las fuentes de innovación exitosas vistas en el tema, como son:</p> <p>b) Cuando estás altamente involucrado en una industria.</p> <p>c) Cuando eres un externo y traes a la industria una perspectiva fresca.</p>			

- d) Cuando fusionas ideas y conocimiento a propósito, para crear conocimiento nuevo.  
 e) Preguntarle al consumidor.
1. Para cada caso seleccionado, respondan las siguientes preguntas:
    - a) ¿De qué se trata el emprendimiento? ¿Cómo surgió? ¿Qué necesidad atiende? ¿Cuál es su mercado?
    - b) ¿Por qué consideran que hay una innovación ganadora detrás de ese emprendimiento?
    - c) ¿Qué fuente originó esa innovación ganadora? ¿Por qué piensan que es esa fuente?

Individualmente:

2. A manera de conclusión, cada integrante del equipo describirá la fuente de innovación ganadora que considera que se aplica mejor al proyecto de emprendimiento que desarrollará de forma individual, y presentará su argumento.
3. Agregar al documento una reflexión personal de cada integrante del equipo: ¿Qué aprendiste con esta actividad?

En equipo:

Integren la información anterior en una presentación en la aplicación Prezi sobre el desarrollo de proyectos de emprendimiento exitosos mediante fuentes de innovación. Pueden incluir imágenes y videos para documentar cada caso. La actividad deberá entregarse a través de la plataforma.

4. El facilitador solicitará la exposición oral/virtual del tema.

#### Criterios de evaluación:

	Criterio	Puntaje
Portada	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Nombre de la institución con encabezado.</li> <li>• Nombre y matrícula de cada estudiante del equipo.</li> <li>• Nombre de la materia.</li> <li>• Fecha de entrega.</li> <li>• Bibliografía (formato APA).</li> </ul>	Requisito.  Nota: Se descontarán cinco puntos si no se cumple con lo solicitado
Desarrollo	Investigación y documentación de un caso de emprendimiento exitoso con cada una de las fuentes de innovación exitosas.	20 puntos
	Desarrollo de respuestas con cada uno de los ejemplos seleccionados y documentados.	20 puntos
	Individual: Relación entre una innovación exitosa con el proyecto que realizarán.	20 puntos
	Individual: Reflexión personal,	20 puntos
	Presentación y exposición del tema.	20 puntos

Entregable(s):

Presentación sobre el desarrollo del proyecto emprendedor identificado a partir de fuentes de innovación.

## Sesión 8

SECCIÓN	ACTIVIDAD	DESCRIPCIÓN	DURACIÓN
INICIO	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Saludo al grupo.</li> <li>• Presentación de agenda.</li> </ul>	<p>El profesor saluda al grupo y pregunta por su día.</p> <p>El profesor reconecta la sesión 7 e informa las tareas del día.</p>	10 minutos
	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Actividad de confianza para fomentar un buen clima de aprendizaje y compañerismo.</li> </ul>	<p>El profesor elige una actividad de confianza (diferente a la anterior), donde los estudiantes romperán el hielo para interrelacionarse.</p>	5 minutos
DESARROLLO	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Aplicación en contextos reales.</li> </ul>	<p>El profesor introducirá el tema 8 mediante historias, casos, anécdotas o vivencias.</p>	15 minutos
	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Actividades para el estudiante.</li> </ul>	<p>Los estudiantes realizarán preguntas sobre el tema 8.</p>	5 minutos
		<p>Los estudiantes inician con la actividad 8. Es probable que se generen dudas, por lo que estar en clase ayudará si tienen al facilitador cerca.</p>	20 minutos
CIERRE	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Cierre o plenaria.</li> </ul>	<p>El profesor guiará a los estudiantes a destacar los aprendizajes claves de la sesión.</p>	5 minutos

Tema	8	Sección	Actividad 8
<p><b>Número y título de la actividad</b> 8. Empresas adaptables</p> <p><b>Objetivo:</b> Describir cómo las empresas se han podido adaptar a las condiciones nuevas del mercado.</p> <p><b>Requerimientos:</b> N/A.</p> <p><b>Instrucciones:</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Intégrese en equipos e investiguen en fuentes confiables, como la Biblioteca Digital, un ejemplo de empresas que han sabido escuchar al mercado y lograr adaptarse a las nuevas condiciones.</li> <li>2. Para cada ejemplo, respondan las siguientes preguntas: <ul style="list-style-type: none"> <li>○ ¿Qué producto o servicio se estaba ofreciendo en un inicio?, ¿qué necesidad satisfacían?</li> <li>○ ¿Cuál fue el cambio en el mercado?</li> <li>○ ¿Cómo se adaptaron a esos cambios?</li> <li>○ ¿Cuáles han sido los resultados de su adaptación?</li> </ul> </li> <li>3. Para cada ejemplo, es necesario incluir una descripción de la empresa seleccionada aunado a sus antecedentes, cartera de productos o servicios que ofrecen, así como dónde y cuánto venden.</li> <li>4. Con los resultados obtenidos deberán de realizar un afiche, incluyendo una conclusión en la que respondan a la siguiente pregunta: ¿cuál es la importancia de adaptarse rápidamente a las condiciones del mercado, o no es necesario ser tan rápido en la adaptación? ¿Por qué?</li> <li>5. Para la modalidad en línea, deberán entregar su afiche de manera digital en el espacio señalado por el facilitador. Para la modalidad presencial, deberán imprimir el afiche y llevarlo a clase.</li> </ol>			

## Sesión 9

SECCIÓN	ACTIVIDAD	DESCRIPCIÓN	DURACIÓN
INICIO	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Saludo al grupo.</li> <li>• Presentación de agenda.</li> </ul>	<p>El profesor saluda al grupo y pregunta por su día.</p> <p>El profesor reconecta la sesión 8 e informa las tareas del día.</p>	10 minutos
	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Actividad de confianza para fomentar un buen clima de aprendizaje y compañerismo.</li> </ul>	<p>El profesor elige una actividad de confianza (diferente a la anterior), donde los estudiantes romperán el hielo para interrelacionarse.</p>	5 minutos
DESARROLLO	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Aplicación en contextos reales.</li> </ul>	<p>El profesor introducirá el tema 9 mediante historias, casos, anécdotas o vivencias.</p>	15 minutos
	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Actividades para el estudiante.</li> </ul>	<p>Los estudiantes realizarán preguntas sobre el tema 9.</p>	5 minutos
		<p>Los estudiantes inician con la Evidencia 1. Es probable que se generen dudas, por lo que estar en clase ayudará si tienen al facilitador cerca. Asimismo, tendrán otra sesión para seguir trabajando en la evidencia.</p>	20 minutos
CIERRE	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Cierre o plenaria.</li> </ul>	<p>El profesor guiará a los estudiantes a destacar los aprendizajes claves de la sesión.</p>	5 minutos

## Evidencia 1

## Detección y propuesta de una oportunidad de negocio

- **Competencia del curso:** Desarrolla un modelo de negocio mediante el análisis e identificación de ideas innovadoras y la correcta elección para su validación en el mercado meta.
  - **Requerimientos:**  
N/A.
  - **Instrucciones para realizar la evidencia:**
1. **Lee con atención focalizada, el siguiente caso:**

**Caso: Convocatoria de emprendimiento (Primera parte)**

Se ha lanzado una convocatoria sin precedentes para jóvenes emprendedores mexicanos. El premio mayor incluye una beca completa en una prestigiosa universidad privada y un fondo inicial para materializar su proyecto de startup.

Esta iniciativa representa una oportunidad única para poner a prueba la creatividad y el pensamiento estratégico. Además, desafía a los participantes a demostrar sus habilidades en el diseño y validación de modelos de negocio, poniendo en práctica las herramientas y conocimientos adquiridos en el ámbito emprendedor.

La primera fase de eliminación, solicita los siguientes retos:

2. **Identifica cuatro oportunidades de negocio que respondan a necesidades reales del mercado:**
  - Una aprovechando tus motivaciones y habilidades.
  - Una enfocada en los desafíos actuales de México.
  - Una basada en datos y tendencias (uso de fuentes secundarias).
  - Una que genere un impacto social global (emprendimiento social).

**Y para cada una de las oportunidades de negocios que descubriste, responde lo siguiente:**

- ¿Cuál es el problema o necesidad detectada?
- ¿Cuál es la solución propuesta? ¿Será la raíz del desarrollo del negocio?
- ¿Es un negocio rentable?
- ¿La solución propuesta es ética, moral y legal? Argumenta.

3. **Elige una de las oportunidades de negocio para continuar desarrollándola a lo largo de toda la competencia para la convocatoria de emprendimiento.**

- Redacta un solo párrafo claro y profesional sobre la necesidad que estás atendiendo y por qué la solución propuesta es mejor que las opciones existentes en el mercado. Recuerda que el cliente no paga por un producto o servicio, sino por una necesidad cubierta o un problema resuelto. ¿Qué necesidad cubre tu idea de negocio?
- Prepara la validación de tu idea de negocio. Diseña un cuestionario abierto (con preguntas que permitan a la persona expresar lo que desee) para realizar una entrevista de entre cinco y ocho preguntas, que se aplicará a clientes potenciales que cumplan con el perfil del mercado objetivo de tu idea de negocio. (No todas las personas serán entrevistadas; deberás seleccionar a aquellas que tengan el problema o necesidad que desees abordar).

Recomendación: En la siguiente fase (si eres elegido(a) en esta convocatoria), aplicarás el cuestionario. Comienza a identificar a las personas que podrás entrevistar más adelante.

4. **Espacio de reflexión personal:** ¿Qué aprendiste con esta actividad?

### 5. Propuesta definitiva de oportunidad de negocio para la primera fase de eliminación en una presentación digital. ¡Mucha suerte!

- Portada institucional formal.
- Nombre del negocio.
- Categoría que aplica (Motivaciones y habilidades; Desafíos actuales en México; Por Datos y Tendencias; e Impacto Social Global).
- Problema y solución propuesta.
- Justificación por la elección de la propuesta. ¿Por qué esta propuesta y no otra de las cinco que descubriste?
- Propuesta de validación de la idea de negocios (Cuestionario para entrevista).
- Reflexión personal.

- **Entregables:**

Presentación digital (PPT, Canvas, Prezi) con todos los elementos solicitados. Realiza la entrega de tu evidencia, con base en los criterios de evaluación que se muestran en la rúbrica.

**Criterios de evaluación:**

Criterio	Puntaje
Identifica cuatro oportunidades de negocio, según los criterios solicitados y contesta las preguntas.	20
Elige una de las oportunidades de negocio, redacta un párrafo con la idea de negocio y contesta la pregunta.	30
Prepara la validación de la idea de negocio, por medio de un cuestionario de cinco a ocho preguntas para clientes potenciales.	30
Responde a la reflexión personal.	5
Presenta la propuesta definitiva de una oportunidad de negocio según los criterios solicitados en una presentación digital.	15

SECCIÓN	ACTIVIDAD	DESCRIPCIÓN	DURACIÓN
INICIO	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Saludo al grupo.</li> <li>• Presentación de agenda.</li> </ul>	<p>El profesor saluda al grupo y pregunta por su día.</p> <p>El profesor reconecta la sesión 9 e informa las tareas del día.</p>	10 minutos
	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Actividad de confianza para fomentar un buen clima de aprendizaje y compañerismo.</li> </ul>	<p>El profesor elige una actividad de confianza (diferente a la anterior), donde los estudiantes romperán el hielo para interrelacionarse.</p>	5 minutos
DESARROLLO	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Aplicación en contextos reales.</li> </ul>	<p>El profesor introducirá el tema 10 mediante historias, casos, anécdotas o vivencias.</p>	15 minutos
	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Actividades para el estudiante.</li> </ul>	<p>Los estudiantes realizarán preguntas sobre el tema 10.</p>	5 minutos
		<p>Los estudiantes continúan trabajando con la Evidencia 1 y se preparan para entregarla, revisando los criterios de evaluación.</p>	20 minutos
CIERRE	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Cierre o plenaria.</li> </ul>	<p>El profesor guiará a los estudiantes a destacar los aprendizajes claves de la sesión.</p>	5 minutos

## Sesión 11

SECCIÓN	ACTIVIDAD	DESCRIPCIÓN	DURACIÓN
INICIO	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Saludo al grupo.</li> <li>• Presentación de agenda.</li> </ul>	<p>El profesor saluda al grupo y pregunta por su día.</p> <p>El profesor reconecta la sesión 10 e informa las tareas del día.</p>	10 minutos
	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Actividad de confianza para fomentar un buen clima de aprendizaje y compañerismo.</li> </ul>	<p>El profesor elige una actividad de confianza (diferente a la anterior), donde los estudiantes romperán el hielo para interrelacionarse.</p>	5 minutos
DESARROLLO	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Aplicación en contextos reales.</li> </ul>	<p>El profesor introducirá el tema 11 mediante historias, casos, anécdotas o vivencias.</p>	15 minutos
	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Actividades para el estudiante.</li> </ul>	<p>Los estudiantes realizarán preguntas sobre el tema 11.</p>	5 minutos
		<p>Los estudiantes inician con la actividad 11. Es probable que se generen dudas, por lo que estar en clase ayudará si tienen al facilitador cerca.</p>	20 minutos
CIERRE	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Cierre o plenaria.</li> </ul>	<p>El profesor guiará a los estudiantes a destacar los aprendizajes claves de la sesión.</p>	5 minutos

Tema	11	Sección	Actividad 11
<p><b>Número y título de la actividad</b></p> <p>7. Realizando una encuesta</p> <p><b>Objetivo:</b> Practicar el diseño y aplicación de encuestas.</p> <p><b>Requerimientos:</b> N/A.</p> <p><b>Instrucciones:</b></p> <p>Para esta actividad, deberán aplicar una encuesta en línea a al menos <u>30 personas</u>, siguiendo los pasos para la realización de encuestas.</p> <p>Elaboren un documento que contenga lo siguiente:</p>			

1. **Objetivos de la investigación.** En este caso, los objetivos serán:
  - ✓ Conocer la satisfacción general de los clientes de los bancos.
  - ✓ Saber cuál es el tiempo promedio que una persona invierte cuando asiste a un banco.
  - ✓ Identificar las principales razones por las que una persona asiste a un banco.
  - ✓ Conocer la percepción del cliente sobre las siguientes características de los bancos:
    - a) Ubicación.
    - b) Atención del personal.
    - c) Tiempo de espera.
    - d) Tamaño del banco.
    - e) Servicios del banco.
    - f) Respuesta rápida de los empleados del banco.
2. **El método de recolección de datos.** Pueden elegir hacer su encuesta electrónica a través de Facebook, Google Formularios, SurveyMonkey, etc.
  - ✓ Las preguntas de la encuesta deben estar en concordancia con los objetivos de la investigación.
  - ✓ La encuesta debe ser sometida a una prueba piloto. Deben aplicarse unas pocas encuestas primero, por ejemplo, de tres a cinco encuestas, para ver si no hay errores en las preguntas (mal formuladas). Si hay errores deben corregirse y continuar el proceso de la encuesta.
  - ✓ Debe narrarse el pilotaje que llevaron a cabo de su encuesta (a cuántas personas se aplicó el pilotaje, qué sugerencias les dieron, qué preguntas sugirieron cambiar, etcétera).
  - ✓ La encuesta ya modificada de acuerdo con el pilotaje.
3. **El análisis de los resultados** de la encuesta. Revisar qué tienen en común las respuestas, qué diferencias se presentan, sugerencias, recomendaciones, etc.
4. El formato del documento es libre y se realiza la entrega de la presentación por medio de la plataforma.

**Criterios de evaluación:**

	<b>Criterio</b>	<b>Puntaje</b>
Portada	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Nombre de la institución con encabezado.</li> <li>• Nombre y matrícula de estudiante.</li> <li>• Nombre de la materia.</li> <li>• Fecha de entrega.</li> <li>• Bibliografía (formato APA).</li> </ul>	Requisito.  Nota: Se descontarán cinco puntos si no se cumple con lo solicitado
Desarrollo	Realizan los pasos del diseño del cuestionario.	30 puntos
	Las preguntas de la encuesta concuerdan con los objetivos de la investigación.	15 puntos
	Adjuntan evidencia de aplicación de la prueba piloto.	10 puntos
	Obtienen 30 respuestas con la encuesta.	20 puntos
	Análisis de los resultados.	25 puntos

Entregable(s):

Documento en formato libre con los resultados de la investigación de mercado.

## Sesión 12

SECCIÓN	ACTIVIDAD	DESCRIPCIÓN	DURACIÓN
INICIO	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Saludo al grupo.</li> <li>• Presentación de agenda.</li> </ul>	<p>El profesor saluda al grupo y pregunta por su día.</p> <p>El profesor reconecta la sesión 11 e informa las tareas del día.</p>	10 minutos
	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Actividad de confianza para fomentar un buen clima de aprendizaje y compañerismo.</li> </ul>	<p>El profesor elige una actividad de confianza (diferente a la anterior), donde los estudiantes romperán el hielo para interrelacionarse.</p>	5 minutos
DESARROLLO	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Aplicación en contextos reales.</li> </ul>	<p>El profesor introducirá el tema 12 mediante historias, casos, anécdotas o vivencias.</p>	15 minutos
	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Actividades para el estudiante.</li> </ul>	<p>Los estudiantes realizarán preguntas sobre el tema 12.</p>	5 minutos
		<p>Los estudiantes inician con la Evidencia 2. Es probable que se generen dudas, por lo que estar en clase ayudará si tienen al facilitador cerca. Tendrán dos sesiones en total para trabajar este proyecto.</p>	20 minutos
CIERRE	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Cierre o plenaria.</li> </ul>	<p>El profesor guiará a los estudiantes a destacar los aprendizajes claves de la sesión.</p>	5 minutos

## Evidencia 2

## Validación de una idea de negocio, concepto y prototipo

- **Competencia del curso:** Desarrolla un modelo de negocio mediante el análisis e identificación de ideas innovadoras y la correcta elección para su validación en el mercado meta.
- **Requerimientos:**  
N/A.
- **Instrucciones para realizar la evidencia:**
  1. Lee con atención focalizada, la continuación del caso:

**Caso: Convocatoria de emprendimiento (Segunda parte)**

**¡CONGRATULACIONES!** Tu propuesta ha pasado la primera fase de eliminación. La segunda ronda te espera.  
El 70% de los participantes quedaron fuera de la convocatoria, por lo que tendrás que poner mayor detalle y atención a la siguiente fase.

Este desafío es para personas resilientes y competitivas, ¡tú puedes con esto! Veamos de que se trata:

## 2. Validación de la idea de negocio:

- Aplica la entrevista a cinco u ocho clientes potenciales que cumplan con el perfil del mercado meta para la idea de negocio. (No cualquier persona puede ser entrevistada, deberás buscar a quienes tengan ese problema o necesidad).
- Escribe el diálogo que vas a usar para presentarte e introducir la entrevista.
- Graba la conversación con cada uno de los entrevistados, súbelos a la nube o a YouTube, y comparte el enlace.

Recuerda que, para estas preguntas abiertas, debes escuchar mucho y hablar poco. El objetivo es hacer una primera validación de tu idea y conocer mejor la realidad del mercado. La entrevista tiene como fin obtener más información sobre el producto o servicio que deseas ofrecer; no intentes venderlo en esta fase, ya que no se trata de convencer al posible cliente para que lo compre.

## 3. Reflexiones sobre los resultados de las entrevistas:

- Describe el perfil de los entrevistados seleccionados (mercado meta) para la realización de las entrevistas. ¿Cómo elegiste a los clientes potenciales?
- En general, ¿cuál es tu opinión acerca de las respuestas de los clientes potenciales?

## 4. Decisión de viabilidad. Con base en las respuestas obtenidas en la entrevista y la idea que tienes de negocio, analiza y define:

- Si la idea de negocio es viable y no requiere modificaciones.
- Si la idea de negocio es viable, pero requiere modificaciones (Realízalas).
- La idea no es viable y se requiere cambiar de idea de negocio y elegir otra de las tres soluciones que previamente se definieron en la primera etapa.

Argumenta tu decisión, según tu análisis.

Nota importante: Si cambias la idea de negocio, deberás realizar nuevamente la validación correspondiente para determinar si esta es una idea viable.

## 5. Validación del concepto y prototipo. Ahora con la información validada de tu idea de negocio, deberás realizar un prototipo virtual o físico.

- Prototipo físico: dibujo, imagen, maqueta, modelación (plastilina, masa, foami u otros).
- Prototipo virtual: imagen o video en aplicaciones o programas.

Nota: Los prototipos deben ser de bajo costo y rápido. Puedes usar materiales reciclables. La idea es mostrarle al cliente potencial la solución que le estás proponiendo de manera visual.

## 6. Espacio de reflexión personal: ¿Qué aprendiste con esta actividad?

## 7. Proyecto de validación de idea de negocio, el concepto y prototipo para la segunda y última fase de eliminación en una presentación digital. ¡Ve por tu pase final!

- Portada institucional formal.
  - Enlace de los videos grabados de las entrevistas.
  - Reflexiones sobre los resultados de las entrevistas.
  - Decisión de viabilidad y argumento.
  - Fotos y/o video del prototipo físico o virtual (puede estar en construcción, no necesariamente terminado).
  - Reflexión personal.
- **Entregable:**

Presentación digital (PPT, Canvas, Prezi) con los elementos solicitados. Realiza la entrega de tu evidencia, con base en los criterios de evaluación que se muestran en la rúbrica.

• **Criterios de evaluación:**

Criterio	Puntaje
Aplicación de entrevistas, grabaciones y reflexiones de los resultados.	30
Decisión de viabilidad y argumento.	20
Presentación del prototipo (construcción de al menos un 70%).	25
Reflexión personal.	5
Presenta la propuesta definitiva de acuerdo con los criterios solicitados, en una presentación digital.	20

### Sesión 13

SECCIÓN	ACTIVIDAD	DESCRIPCIÓN	DURACIÓN
INICIO	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Saludo al grupo.</li> <li>• Presentación de agenda.</li> </ul>	<p>El profesor saluda al grupo y pregunta por su día.</p> <p>El profesor reconecta la sesión 12 e informa las tareas del día.</p>	10 minutos
	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Actividad de confianza para fomentar un buen clima de aprendizaje y compañerismo.</li> </ul>	<p>El profesor elige una actividad de confianza (diferente a la anterior), donde los estudiantes romperán el hielo para interrelacionarse.</p>	5 minutos
DESARROLLO	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Aplicación en contextos reales.</li> </ul>	<p>El profesor introducirá el tema 13 mediante historias, casos, anécdotas o vivencias.</p>	15 minutos
	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Actividades para el estudiante.</li> </ul>	<p>Los estudiantes realizarán preguntas sobre el tema 13.</p>	5 minutos
		<p>Los estudiantes concluyen con la Evidencia 2. Deben verificar los criterios de evaluación y dejar el trabajo listo para enviarse.</p>	20 minutos
CIERRE	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Cierre o plenaria.</li> </ul>	<p>El profesor guiará a los estudiantes a destacar los aprendizajes claves de la sesión.</p>	5 minutos

## Sesión 14

SECCIÓN	ACTIVIDAD	DESCRIPCIÓN	DURACIÓN
INICIO	• Saludo al grupo.	El profesor saluda al grupo y pregunta por su día.	10 minutos
	• Presentación de agenda.	El profesor reconecta la sesión 13 e informa las tareas del día.	
DESARROLLO	• Aplicación en contextos reales.	El profesor introducirá el tema 14 mediante historias, casos, anécdotas o vivencias.	10 minutos
	• Actividades para el estudiante.	Los estudiantes realizarán preguntas sobre el tema 14.	5 minutos
		El profesor procede a explicar la última evidencia. Este proyecto se llevará a cabo fuera del horario de clases, como producto final.	10 minutos
		Los estudiantes inician con la Evidencia 3. Deben enfocarse en el proyecto para realizar las preguntas pertinentes al tema.	20 minutos
CIERRE	• Cierre o plenaria.	El profesor guiará a los estudiantes a destacar los aprendizajes claves de la sesión.	5 minutos

## Evidencia 3

## Validación de la estrategia de mercado y validación del modelo de negocio

- **Competencia del curso:** Desarrolla un modelo de negocio mediante el análisis e identificación de ideas innovadoras y la correcta elección para su validación en el mercado meta.
- **Requerimientos:**  
N/A.
- **Instrucciones para realizar la evidencia:**
  1. **Lee con atención focalizada, la continuación del caso:**

**Caso: Convocatoria de emprendimiento (Tercera parte)**

¡¡¡FELICITACIONES!!! ¡Era obvio que la presentación de tu proyecto en la fase 2 sería impresionante! Quedan pocos participantes, mira a tus compañeros del grupo. Uno de ustedes será quien consiga esa victoria. Este es el último tramo de la competencia.

Para llegar a este punto, ya demostraste que sabes gestionar la presión y que sabes organizarte muy bien. Sin embargo, necesitas demostrar que tu proyecto nació para hacerse realidad. Último tramo hacia la meta.

2. **Validación de la estrategia de mercado (tema 12).** Considera que, aunque el cliente esté dispuesto a pagar por tu solución, si no le facilitas el proceso de compra o no lo consideras en la propuesta, puede ser que la solución no logre el intercambio de valor deseado.

**Contesta las siguientes preguntas y realiza el diagrama.**

- Proceso de compra del consumidor:
    - ✓ ¿Cómo se podrá comprar el producto o servicio (métodos de pago)?
    - ✓ ¿Dónde se podrá comprar (lugares, espacios)?
    - ✓ ¿Qué presentaciones, paquetes o formas de entregar el producto o servicio se van a manejar?
  - Infraestructura de comunicación y distribución:
    - ✓ ¿Cuál es el precio al que ofrecerás tu producto o servicio?
    - ✓ ¿Has pensado en tener socios, revendedores, proveedores de contenido, compañías con productos complemento? Describe la situación.
    - ✓ Publicidad y redes sociales: ¿Qué medios de publicidad físicos o digitales se usarán (folletos, espectaculares, volantes, radio, televisión)? ¿Qué redes sociales serán las elegidas para mover la publicidad?
    - ✓ Realiza un diagrama que represente la cadena de suministro de los involucrados para que el producto o servicio se entregue al cliente final.
- 3. Validación del modelo de negocio (tema 13 y 14).** Presenta el formato del modelo Canvas (Business Model Canvas) con toda la información completa.
- ✓ Puedes visualizar el formato en la página oficial: <https://www.strategyzer.com/library/the-business-model-canvas>
  - ✓ En la aplicación de Canva, puedes encontrar plantillas del modelo: <https://www.canva.com/>

8. Socios clave	7. Actividades clave	2. Propuesta de valor	4. Relación con los clientes	1. Segmentos de clientes
	6. Recursos clave		3. Canales	
9. Estructura de costos		5. Flujo de ingresos		

Nota importante: Para la validación de la parte financiera, realiza el ejercicio con un escenario optimista, asumiendo que todo funciona como esperas, y un escenario pesimista, considerando que la situación no se desarrolla como esperabas.

- 4. Conclusión:** Comparte tu opinión acerca de tu modelo de negocio y la experiencia que pasaste para desarrollarlo (extensión mínima de media cuartilla).
- 5. Espacio de reflexión personal:** ¿Qué aprendiste con esta actividad?
- 6. Presenta tu proyecto final en una presentación digital.**
- Portada institucional formal.
  - Presenta la validación de la idea de negocio (Evidencia 1 y entrevistas)
  - Adiciona la validación de concepto y prototipo (Evidencia 2). El prototipo debe estar completo.
  - Anexa la validación de estrategia de mercado (Evidencia 3).
  - Incorpora la validación del modelo de negocios (Evidencia 3).
  - Agrega la conclusión.
  - Comparte la reflexión personal acerca de tus aprendizajes.

• **Entregable:**

Presentación digital Final (PPT, Canvas, Prezi) con los elementos solicitados. Realiza la entrega de tu evidencia, con base en los criterios de evaluación que se muestran en la rúbrica.

• **Criterios de Evaluación:**

Criterio	Puntaje
Validación de la idea de negocios.	15
Validación del concepto y el prototipo terminado.	15
Validación de la estrategia de mercado.	20
Validación del modelo de negocios.	30
Conclusión.	5
Reflexión personal.	5
Presentación digital organizada y profesional.	10

**Sesión 15**

SECCIÓN	ACTIVIDAD	DESCRIPCIÓN	DURACIÓN
INICIO	<ul style="list-style-type: none"> <li>Saludo al grupo.</li> <li>Presentación de agenda.</li> </ul>	<p>El profesor saluda al grupo y pregunta por su día.</p> <p>El profesor reconecta la sesión 14 e informa las tareas del día.</p>	10 minutos
	<ul style="list-style-type: none"> <li>Actividad de confianza para fomentar un buen clima de aprendizaje y compañerismo.</li> </ul>	<p>El profesor elige una actividad de confianza (diferente a la anterior), donde los estudiantes romperán el hielo para interrelacionarse.</p>	5 minutos
DESARROLLO	<ul style="list-style-type: none"> <li>Aplicación en contextos reales.</li> </ul>	<p>El profesor introducirá el tema 15 mediante historias, casos, anécdotas o vivencias.</p>	15 minutos
	<ul style="list-style-type: none"> <li>Actividades para el estudiante.</li> </ul>	<p>Los estudiantes realizarán preguntas sobre el tema 15.</p>	5 minutos
		<p>Los estudiantes inician con la actividad 15. Es probable que se generen dudas, por lo que estar en clase ayudará si tienen al facilitador cerca.</p>	20 minutos
CIERRE	<ul style="list-style-type: none"> <li>Cierre o plenaria.</li> </ul>	<p>El profesor guiará a los estudiantes a destacar los aprendizajes claves de la sesión.</p>	5 minutos

Tema	15	Sección	Actividad 15													
<p><b>Número y título de la actividad</b> 15. Escalamiento de tu idea de negocio</p> <p><b>Objetivo:</b> Conocer la cultura organizacional de diferentes empresas y definir la cultura de la propia.</p> <p><b>Requerimientos:</b> N/A.</p> <p><b>Instrucciones:</b></p> <p>En equipo:</p> <p>A. Elijan tres empresas de las más importantes en el mundo (Google, Facebook, Coca-Cola, Cemex, entre otras) y realicen una investigación de los tipos de culturas organizacionales que plantean.</p> <p>De los tipos de culturas organizacionales anteriores, deberán describir cuál es la que consideran mejor para la empresa que formarán en esta asignatura, justificando su elección. Además, deberán describir:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Los valores que desean para su empresa.</li> <li>✓ Cómo será la comunicación interna en su empresa.</li> <li>✓ Cuáles serán los tipos de bonos, premios, castigos, reconocimientos y sobresueldos que ayudarán a reforzar la cultura en su empresa.</li> </ul> <p>B. El documento en Word que entregarán debe contener la siguiente estructura:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1) Descripción de la cultura organizacional de tres empresas importantes.</li> <li>2) Describir cuál de las culturas investigadas consideran mejor para su empresa y por qué.</li> <li>3) Valores que quieren para su empresa.</li> <li>4) Formas de comunicación interna en su empresa.</li> <li>5) Mecanismos para reforzar la cultura en su empresa.</li> </ol> <p><b>Criterios de evaluación:</b></p> <table border="1"> <thead> <tr> <th>Portada</th> <th>Criterio</th> <th>Puntaje</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td></td> <td> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Nombre de la institución con encabezado.</li> <li>• Nombre y matrícula de los integrantes del equipo.</li> <li>• Nombre de la materia.</li> <li>• Fecha de entrega.</li> <li>• Bibliografía (formato APA).</li> </ul> </td> <td>           Requisito.             Nota: Se descontarán cinco puntos si no se cumple con lo solicitado         </td> </tr> <tr> <td rowspan="3">Desarrollo</td> <td>Describen tres tipos de culturas organizacionales que se viven en las empresas más importantes del mundo.</td> <td>50 puntos</td> </tr> <tr> <td>Justifican la elección de la mejor cultura organizacional.</td> <td>20 puntos</td> </tr> <tr> <td>Definen las características de la cultura organizacional de su futura empresa (valores, comunicación interna en su empresa, tipos de bonos, premios, castigos, reconocimientos, sobresueldos).</td> <td>30 puntos</td> </tr> </tbody> </table>				Portada	Criterio	Puntaje		<ul style="list-style-type: none"> <li>• Nombre de la institución con encabezado.</li> <li>• Nombre y matrícula de los integrantes del equipo.</li> <li>• Nombre de la materia.</li> <li>• Fecha de entrega.</li> <li>• Bibliografía (formato APA).</li> </ul>	Requisito.  Nota: Se descontarán cinco puntos si no se cumple con lo solicitado	Desarrollo	Describen tres tipos de culturas organizacionales que se viven en las empresas más importantes del mundo.	50 puntos	Justifican la elección de la mejor cultura organizacional.	20 puntos	Definen las características de la cultura organizacional de su futura empresa (valores, comunicación interna en su empresa, tipos de bonos, premios, castigos, reconocimientos, sobresueldos).	30 puntos
Portada	Criterio	Puntaje														
	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Nombre de la institución con encabezado.</li> <li>• Nombre y matrícula de los integrantes del equipo.</li> <li>• Nombre de la materia.</li> <li>• Fecha de entrega.</li> <li>• Bibliografía (formato APA).</li> </ul>	Requisito.  Nota: Se descontarán cinco puntos si no se cumple con lo solicitado														
Desarrollo	Describen tres tipos de culturas organizacionales que se viven en las empresas más importantes del mundo.	50 puntos														
	Justifican la elección de la mejor cultura organizacional.	20 puntos														
	Definen las características de la cultura organizacional de su futura empresa (valores, comunicación interna en su empresa, tipos de bonos, premios, castigos, reconocimientos, sobresueldos).	30 puntos														

Entregable(s):

Documento que contiene la descripción de la cultura organizacional de tres empresas y las características de la cultura organizacional de su futura empresa.

