

Vicerrectoría de Maestrías y Programas Ejecutivos
Dirección de Diseño Académico

Guía para el Profesor

Ideas para creación de empresas



Índice

Certificados	3
¿Certificado o certificación?	4
Certificado en Creación y desarrollo de empresas	4
Competencia global del certificado	5
Competencia del curso	5
Metodología del curso	5
Temario	7
Bibliografía y recursos especiales	7
Evaluación y agendas	7
Notas de enseñanza	9

Certificados

Para entender la importancia del curso del cual usted será **Facilitador**, es necesario ofrecer un contexto mayor sobre el programa de **Certificados** de la Universidad Tecmilenio, pues son parte medular del nuevo modelo educativo basado en el **aprender haciendo** y en **brindar una experiencia educativa a la medida de los alumnos**.

Un certificado es un **programa académico corto compuesto de varias materias**, embebido en la segunda mitad del plan de estudios de profesional, que busca desarrollar **competencias muy específicas** en el alumno y lo prepara para desempeñarse de la mejor manera en un empleo.

SABER + HACER + BIEN

Con este enfoque, buscamos en los egresados de profesional que además de **saber** (tener un conocimiento teórico), también sean **capaces de hacer** (tener la habilidad de realizar una tarea) y de **saber-hacer** (entender lo que se hace y tener la capacidad para hacerlo de la mejor forma), como se explica en este video

(<https://www.youtube.com/watch?v=g1maCpZXX8s>):

Haz clic en la imagen



En Universidad Tecmilenio, **aprender haciendo** significa que el participante cursará **Certificados en los que desarrolla competencias disciplinares de especialidad que son valoradas por el mercado laboral**, convirtiéndose en un profesional altamente competente y elevando así su índice de empleabilidad.



La mayoría de nuestros Certificados se compone en promedio de cuatro materias, las cuales tienen un seguimiento lógico y terminan con un proyecto de gran calado y un alto nivel de complejidad (última materia). Una correcta realización del proyecto integrador demostrará el dominio de la competencia global declarada en cada certificado.

¿Certificado o certificación?

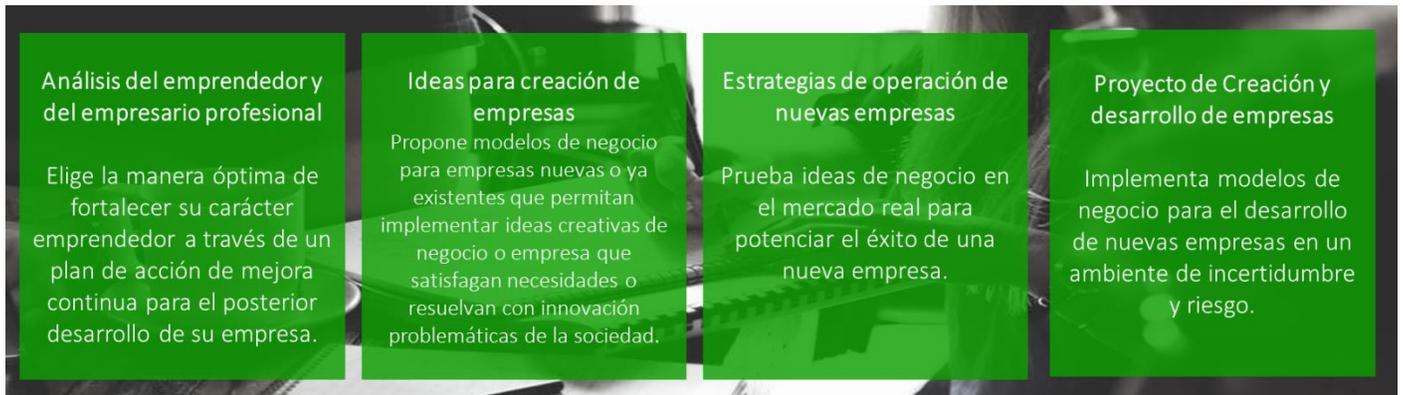
Es muy importante tener en claro que un certificado y una certificación son dos cosas distintas. Un **certificado** es un reconocimiento formal que **otorga internamente la Universidad Tecmilenio** a los estudiantes que demuestren haber aprobado las materias correspondientes, y adquirido la **competencia** global del certificado.

Por su parte, la **certificación** es también un reconocimiento, pero ésta se obtiene a través de la acreditación de un curso específico del programa académico de la Universidad y aprobando un examen de suficiencia aplicado por una **entidad acreditadora externa** (mapas mentales, idiomas, uso de software, etc.).

Su trabajo como docente Facilitador de este curso es muy importante para nosotros. Gracias por aportar su conocimiento y experiencia en la impartición de este certificado. A continuación podrá revisar información detallada del curso que impartirá.

Certificado en Creación y desarrollo de empresas

El certificado de Creación y desarrollo de empresas se compone de **cuatro** cursos, con la siguiente progresión:



Como se puede apreciar, este curso de **Ideas para creación de empresas** es el segundo curso del certificado de Creación y desarrollo de empresas. Por lo mismo, es importante que como **Facilitador verifique** que sus estudiantes hayan aprobado los cursos anteriores, pues de no haberlo hecho se podrá ver afectado el aprovechamiento académico de este curso.

Competencia global del certificado

Al finalizar el certificado de **Creación y desarrollo de empresas**, el participante deberá haber desarrollado y adquirido la siguiente competencia global, en toda su extensión:

Implementa modelos de negocio para el desarrollo de nuevas empresas en un ambiente de incertidumbre y riesgo.

Competencia del curso

La competencia específica que el participante habrá de obtener al aprobar satisfactoriamente el **curso de Ideas para creación de empresas** es la siguiente, en toda su extensión:

Propone modelos de negocio para empresas nuevas o ya existentes que permitan implementar ideas creativas de negocio o empresa que satisfagan necesidades o resuelvan con innovación problemáticas de la sociedad.

Metodología del curso

En este curso de **Ideas para creación de empresas** se revisarán 8 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, el participante debe trabajar en lo siguiente:

- 14 actividades
- 2 avances de evidencia
- 1 entrega final de evidencia

Actividades

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

Evidencia

El proyecto final (evidencia) de este curso consiste en el desarrollo de un modelo de negocios a través del modelo de lienzo. Durante el presente curso realizarás dos avances de evidencia y una evidencia final. A través de ella el participante

GUÍA PARA EL PROFESOR

demostrará la capacidad de aplicar los conocimientos y habilidades que obtendrá a lo largo de los temas revisados en el curso. Es importante revisar la agenda del curso, pues la mayoría de las **evidencias requieren entregas de avances** que los alumnos tienen que realizar conforme avanza el periodo académico.

Tanto usted como los participantes podrán encontrar información sobre la evidencia dentro del curso, siguiendo esta ruta:

Mi curso > Inicio > Evidencia, como se muestra enseguida:

Manejo farmacológico del síndrome metabólico Inicio Temas Entregables Evidencia

Haz clic en las imágenes para ver la información.

Bienvenida
¡Bienvenido a tu curso Manejo farmacológico del síndrome metabólico!
En él estudiarás los tratamientos utilizados en pacientes con diabetes, hipertensión, obesidad, dislipidemias e hígado graso.
[Seguir leyendo...](#)

¿Qué voy a aprender?
En este curso aprenderás sobre el síndrome metabólico.
El síndrome metabólico es uno de los principales problemas que atenderás en tu práctica diaria, ya que el manejo de la obesidad y la diabetes forman parte de tus competencias como personal de la salud.
[Seguir leyendo...](#)

¿Cómo voy a aprender?
El curso está diseñado para que adquieras la capacidad de identificar pacientes con síndrome metabólico, por medio de la adecuada medición de parámetros corporales y clasificación de acuerdo a peso y talla.
[Seguir leyendo...](#)

NOTA

Es de suma importancia que enfatice 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 Blackboard (sección Announcements), tomando como referencia el siguiente texto:

“Estimado participante, recuerda guardar siempre una copia digital de todos los trabajos, actividades y evidencias que realices en tus cursos. Contar con estos documentos te será de utilidad especialmente para dos fines:

- 1. Conformar un portafolio personal de proyectos, que te servirá como un medio importante para enriquecer tu proyección profesional.*
- 2. Poder elaborar el proyecto integrador de tu certificado (última materia).*

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

Los temas que se abordarán en este curso de certificado son los siguientes:

- Tema 1 Tus pasiones y el modelo de negocio
- Tema 2 Segmentos de mercado
- Tema 3 Propuesta de valor
- Tema 4 Canales de distribución y relaciones con clientes
- Tema 5 Fuentes de ingresos y rocket pitch
- Tema 6 Recursos clave y actividades clave
- Tema 7 Asociaciones clave y estructura de costos
- Tema 8 Presentación de tu modelo de negocio

Bibliografía y recursos especiales

El libro de texto que deberán adquirir los participantes es el siguiente:

Osterwalder, A. y Pigneur. Y. (2014). Generación de modelos de negocio. Un manual para visionarios, revolucionarios y retadores. España: Deusto. ISBN: 9788423428410

Evaluación y agendas

La evaluación del curso se estructura de la siguiente manera:

Unidades	Instrumento Evaluador	Puntaje
14	Actividades	60
2	Avances de evidencia	20
1	Evidencia final	20
Total		100 puntos

Dichos productos se entregarán de acuerdo a la siguiente agenda, definida una vez que se hayan **validado fechas y valores con la información disponible en Servicios en Línea:**

Agenda	
Actividades	Puntaje
Actividad 1	3
Actividad 2	3
Actividad 3	4
Actividad 4	4
Actividad 5	4
Avance 1 de evidencia	10

GUÍA PARA EL PROFESOR

Actividad 6	4
Actividad 7	4
Actividad 8	4
Actividad 9	4
Actividad 10	4
Avance 2 de evidencia	10
Actividad 11	4
Actividad 12	4
Actividad 13	4
Actividad 14	10
Evidencia final	20
Total	100

Banner

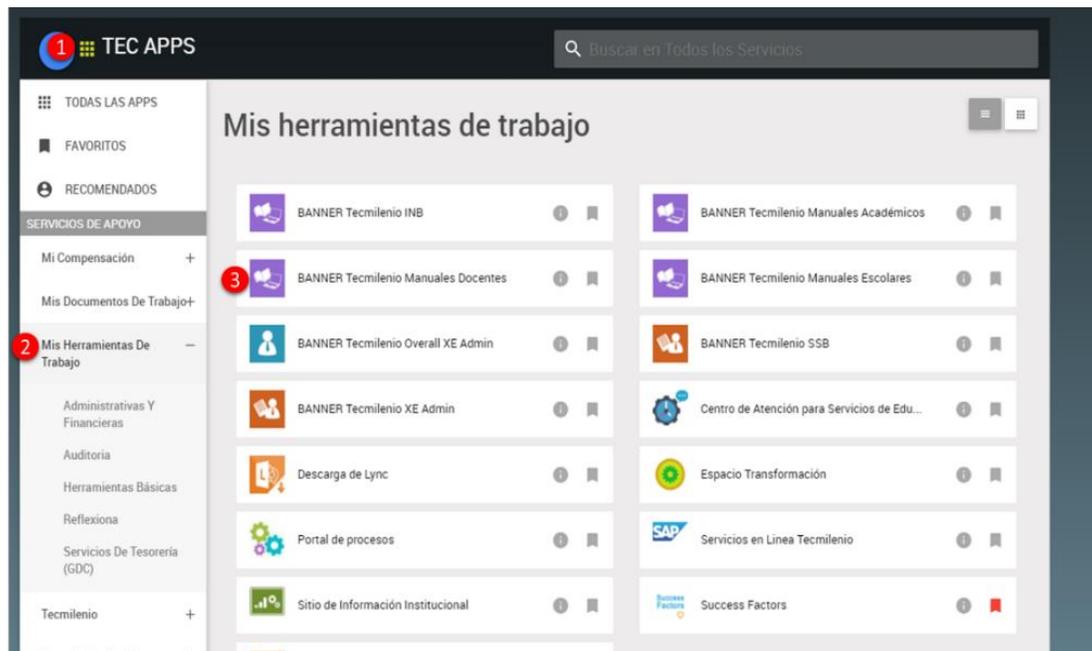
Estimado profesor, no olvide capturar las calificaciones de su grupo en las fechas indicadas.

Puede ver un manual para capturar calificaciones siguiendo esta ruta en Mi espacio:

- Mi espacio → TEC Apps → Mis Herramientas de Trabajo → BANNER Tecmilenio Manuales Docentes

Si imparte clase de manera presencial, puedes ver un manual para capturar inasistencias siguiendo esta ruta en Mi espacio:

- Mi espacio → TEC Apps → Mis Herramientas de Trabajo → BANNER Tecmilenio Manuales



Notas de enseñanza

Antes de impartir el curso, por favor revise 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 su involucramiento como Facilitador para propiciar que la competencia del curso se cumpla. Además, debe preparar a los participantes para que vayan desarrollando propuestas de soluciones innovadoras a problemas actuales propios del área de estudio.

Enseguida puede revisar las notas de enseñanza generales y por tema para este curso.

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 el manual de Blackboard 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://drive.google.com/file/d/0Bw75UcLH85hkOHVLaGo3WC1qUDA/view?usp=sharing>
3. Revisar periódicamente el foro de dudas en Blackboard 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 Blackboard.
8. Enriquecer el curso con videos o lecturas adicionales.

Tema 1

- En este tema inicial es de suma importancia que el participante:
 - a. Esté convencido de que su idea es muy buena, que es creativa, con potencial innovador y que existe un mercado atractivo.
 - b. Pueda explicar por qué su idea es importante para él.
 - c. Pueda explicar por qué su idea es importante para la comunidad o sociedad donde va a ofertarla.
- Es importante que usted presente los nueve bloques del modelo a través de un enfoque de cuestionamiento y ejemplos cotidianos sobre productos afines a las ideas de negocio seleccionadas por los participantes. De esta manera se les puede solicitar que den ejemplos y verifiquen que entendieron los conceptos relacionados con el modelo de negocio.

Tema 2

- A pesar de que no es la finalidad del tema, es necesario que al inicio haga un diagnóstico sobre el nivel de conocimientos que los participantes tienen de los conceptos de mercado y segmentación de mercado. Una vez que tenga un panorama amplio en torno a esto, decida si es conveniente dedicar tiempo en la sesión sincrónica para aclarar los temas y ayudar a que los participantes puedan aplicarlos adecuadamente en su modelo de negocio.
- No olvide instar a los participantes a que lean sobre estos temas en las lecturas recomendadas, si considera que puede aportar más material pertinente para la aclaración de los conceptos, no dude en facilitarlo a los participantes.

Notas generales

- Se deben hacer distinciones sobre el tema aquí tratado que sirve para el diseño de la empresa u modelo de negocio y el conocimiento que debe tener o adquirir el alumno sobre segmentación de mercado.
- Es importante asesorar sobre la descripción correcta (variables demográficas, geográficas y psicográficas) del segmento y la estrategia de selección del segmento de mercado en el modelo de negocio.
- Normalmente la selección del segmento está ligada a una idea de negocio y una de producto, por lo que hay que vigilar que se cumpla el concepto del binomio Producto-Mercado y que dichas ideas concuerden con el segmento.
- Comente a los participantes que en las actividades se pedirá que hagan un sondeo de mercado con el segmento que eligieron para verificar y comprobar que los supuestos sobre las necesidades de este segmento con respecto a la idea de negocio y producto son reales.

Tema 3

- Explicar a los participantes por qué es importante la propuesta de valor y la manera en que impactará en el modelo de negocio. De igual forma debe mostrar ejemplos de la propuesta de valor de empresas nacionales o locales, esto ayudará bastante a que entiendan cómo se realiza.

Tema 4

- Es importante que se presente al participante las posibles elecciones que puede realizar en cuanto a los canales de distribución. No olvide encontrar más ejemplos parecidos al que se propone en el texto (Caso Dell) para ejemplificar la importancia de los canales en el modelo de negocio de la empresa. Es preferible identificar ejemplos nacionales o locales.
- De igual manera busque ejemplos que ilustren la importancia de mantener una relación excelente con los clientes.
- En este tema puede ser muy útil la participación de un emprendedor de la localidad. Invítelo a su sesión (o grabe una entrevista con él, según sea el caso) para que hable sobre cómo los canales de distribución y la relación con los clientes son de vital relevancia en el modelo de negocio.

Tema 5

- Debe asegurarse que el participante conoce cómo calcular un ingreso (precio unitario por cantidad vendida por período de tiempo).
- El participante debe estimar la demanda potencial de la empresa en base a la demanda potencial del mercado multiplicada por el porcentaje de penetración que estime tener en ese mercado. Esto es un tema de mercadotecnia y finanzas, pero es importante asegurarse de que lo recuerde, si no lo sabe debe buscar la manera de explicarle estos conceptos.

Tema 6

- Es de vital importancia que el participante aprenda a conectar la propuesta de valor con las actividades clave y los recursos clave, por lo que se le debe de cuestionar sobre las razones que tuvo para elegir las actividades clave y cómo en ellas se encuentran los recursos necesarios para entregar la propuesta de valor al cliente.
- En este tema es más importante revisar los fundamentos de las decisiones a lo largo del proceso de selección de los recursos y actividades clave, que el resultado mismo que sería un simple listado. Por lo tanto se recomienda ayudar al participante a tener un proceso de razonamiento adecuado y congruente en torno a la elección en ambos módulos del lienzo.

Tema 7

- Asesorar y sugerir a los emprendedores asociaciones de negocio que sean convenientes para el mejor funcionamiento y rentabilidad en el diseño de sus modelos de negocio y empresa.
- Hacer énfasis en las ventajas y desventajas de los enfoques de estructura de costos: el enfoque hacia costo bajo o el enfoque hacia la creación de valor.
- Verificar la congruencia del enfoque de estructura de costos con el resto de los bloques en el diseño del modelo de negocio de cada participante.

Tema 8

- Podría ser bastante útil para los emprendedores que practicaran y se grabaran presentando su modelo de negocio a través de un rocket pitch.