



# Guía para el profesor

Semestre Empresarial  
LSOP1184



## Índice

Información general del curso .....	1
Metodología .....	2
Evaluación .....	9
Bibliografía .....	10
Tips importantes.....	11
Temario .....	12
Notas de enseñanza .....	19

## Información general del curso

### Modalidades

- Clave banner: LSOP1184
- Modalidad: regular & SEED (categoría 1 y 2)

### Competencia del curso

Consultar diferentes fuentes de información y recursos de apoyo para la obtención de información estratégica a través de la cual sea posible potenciar y desarrollar oportunidades de negocios y propuestas de innovación.

Además, reconocer la diferencia entre planeación y prospectiva, tomando en cuenta consideraciones sobre el futuro enfocadas en el desarrollo de innovación en las empresas.





## Metodología

Bienvenido a la guía de impartición del curso "Optativa Práctica: Semestre Empresarial". Este curso se presenta como un viaje educativo dividido en tres módulos esenciales que te proporcionarán herramientas valiosas para ayudar a tus estudiantes a entender y aplicar conceptos claves en la gestión empresarial actual.

1. Organizaciones positivas
2. Prospectiva e innovación
3. Optativa práctica

En "Organizaciones positivas", enseñarás a tus estudiantes cómo crear y mantener un entorno laboral productivo y saludable. El módulo de "Prospectiva e innovación" te dará las herramientas para ayudar a tus estudiantes a anticipar las tendencias futuras y a liderar el cambio en sus respectivos campos. Finalmente, el módulo "Optativa práctica o Ser emprendedor disruptivo" permitirá a tus estudiantes aplicar estos conocimientos de forma práctica o aprender a transformar ideas innovadoras en empresas exitosas.

Este curso es una oportunidad excepcional para ti como educador y coach. Fomentarás el pensamiento crítico, la iniciativa y la creatividad en tus estudiantes, habilidades cruciales en el mundo empresarial moderno. Prepárate para un semestre lleno de aprendizaje activo, inspiración y empoderamiento.

El curso en general consta de diferentes secciones, la más importante que debes utilizar es la sección de **mi curso**. Esta sección te permite el acceso a los siguientes bloques.

a) El primer bloque llamado **inducción**, el cual comprende las siguientes secciones.

1. **Introducción.** En este apartado se explica la relevancia del semestre empresarial por medio del desarrollo de "Organizaciones positivas", "Prospectiva e innovación" y "Optativa práctica".
2. **¿Qué debo hacer para tener éxito en mi semestre empresarial?** En este apartado se te presentan las acciones que se deben realizar de manera permanente, y así, tener éxito en el semestre empresarial.
3. **Testimonios de alumnos y empresas del semestre empresarial.** En él se presentan testimonios de exalumnos y representantes de empresas, socios formadores que han sido parte de este proyecto.

b) El segundo bloque es **contenido**, el cual se conforma por:

1. **Guía rápida.** Esta guía rápida en formato de tutorial que describe los elementos más importantes de la estructura y plataforma del semestre empresarial.
2. **Cursos (temas y recursos).** Este apartado incluye tres secciones de acceso a los temas y recursos propios de las materias: "Organizaciones positivas", "Prospectiva e innovación" y "Optativa práctica". Desde estos apartados obtendrás explicaciones de los temas, así como recursos de apoyo que te servirán como base para la construcción del proyecto o plan de trabajo de tus alumnos.
3. **Evaluación.** En esta sección encontrarás una tabla con los puntajes que integran cada fase de los tres cursos y la ponderación utilizada para generar la calificación final del mismo. En esta tabla se especifica que la calificación final del semestre se aplicará a los tres cursos que lo componen.

c) El tercer bloque es llamado **calendario de actividades**.

Este bloque fue diseñado para que sea la agenda que se debe seguir para cumplir en tiempo y forma con todas las actividades y entregables correspondientes, y así brindar información útil y práctica a tus alumnos.

El calendario incluye fechas límites de entrega, especificación del curso al que pertenece cada actividad, nombre de la actividad a realizar, valor de la actividad, descripción, medio de trabajo y sección de entrega dentro de la plataforma. Es importante señalar que las actividades que tienen la palabra "requisito" en la columna de valor se deberán realizar, pues, aunque no deriven en un entregable, contienen información necesaria para realizar con éxito las actividades que sí tienen una ponderación, tales como exámenes de conocimiento y entregables.

Te recomendamos que identifiques en el calendario las fechas que tus alumnos deben responder los exámenes de conocimiento, ya que fueron definidas estratégicamente para que puedan comprender la parte conceptual que se requiere para construir los entregables del semestre empresarial. Por otro lado, debes notar que las actividades que tienen definida la palabra **evaluable** en la columna valor, se deberán entregar utilizando el documento "Evidencia integral del semestre empresarial", al cual tienes acceso desde la columna de trabajo que se ubica para descarga en la semana 2.

El documento "Evidencia integral del semestre empresarial" lo construirán tus alumnos gradualmente siguiendo las fechas que se indican en el calendario. Lo deberán descargar en la semana 2 y a partir de la primera revisión y retroalimentación de tu parte, tendrán que realizar las correcciones que hayas proporcionado e integrar lo solicitado para las siguientes semanas. Te recomendamos que descargues y descarguen el documento por adelantado y se familiaricen con él. Por último, algunas actividades que tienen ligadas instrucciones o criterios de evaluación se han resaltado con íconos que te permitirán identificarlas rápidamente.

## Organizaciones positivas

La sección de “**Organizaciones positivas**” ha sido especialmente elaborada para permitir a los estudiantes familiarizarse con las aplicaciones esenciales de la psicología positiva dentro de las organizaciones. Este curso se lleva de manera autodirigida y cuenta con un cuadernillo donde los alumnos podrán explorar de manera rápida y eficiente los temas delimitados.

1. **Lectura del material.** El cuadernillo está dividido en cuatro módulos de temas cada uno.
2. **Quiz de entendimiento.** Al finalizar cada módulo, los estudiantes deberán completar un quiz de entendimiento dentro de la plataforma. Es importante mencionar que, aunque los intentos son ilimitados, es necesario obtener una calificación igual o superior a 90 para pasar.

Además de estos materiales, a partir de la **semana 4** del curso, los alumnos tendrán la oportunidad de obtener la certificación internacional “Vivir a consciencia” en alianza con el Conscious Business Center, por lo que le será asignado un coach CBC quien le acompañará de manera virtual a lo largo de 12 semanas. La metodología para realizar esta certificación será la siguiente:

1. **Alta en plataforma.** Por medio de su correo institucional, el alumno recibirá el acceso a la plataforma del CBC, así como el nombre de su coach CBC, el grupo al que fue asignado, el día y el horario en el que tendrá sus sesiones.
2. **Sesiones virtuales.** La certificación tiene una duración de 12 semanas, en las que el alumno deberá asistir a una sesión de 1.5 horas a la semana. Antes de cada sesión, el alumno deberá leer el tema indicado y contestar un pequeño quiz de comprensión en la plataforma del CBC <http://campus.cbciinternational.org/>.
3. **Acreditación.** Para acreditar, el alumno deberá cumplir con el 80% de las asistencias en las sesiones de Vivir a consciencia y completar los exámenes rápidos o *quizes* en su totalidad, con una calificación aprobatoria mínima de 90.

Por último, la distribución de temas y exámenes de “**Organizaciones Positivas**” es la siguiente:

Tema (quiz y lecturas asignadas)	Semana
Módulo 1. Organizaciones positivas	Semana 1
Módulo 2. Organizaciones positivas	Semana 2
Módulo 3. Organizaciones positivas	Semana 3
Módulo 4. Organizaciones positivas	Semana 4
Vivir a consciencia 1	Semana 5

Vivir a consciencia 2	Semana 6
Vivir a consciencia 3	Semana 7
Vivir a consciencia 4	Semana 8
Vivir a consciencia 5	Semana 9
Vivir a consciencia 6	Semana 10
Vivir a consciencia 7	Semana 11
Vivir a consciencia 8	Semana 12
Vivir a consciencia 9	Semana 13
Vivir a consciencia 10	Semana 14
Vivir a consciencia 11	Semana 15
Vivir a consciencia 12	Semana 16

### Prospectiva e innovación

"**Prospectiva e innovación**" ha sido cuidadosamente diseñado para ofrecer a los estudiantes una visión completa y profunda de la dinámica de la innovación y las tendencias futuras en el mundo de los negocios. La metodología para impartir este módulo está diseñada para estimular la reflexión y garantizar un aprendizaje eficaz.

1. **Exposición de temas.** Iniciarás cada tema con una presentación clara y concisa. Los seis temas que explorarás son las principales megatendencias, introducción a la prospectiva estratégica, identificación de oportunidades estratégicas de negocios innovadores, consideraciones sobre el futuro, la planeación de escenarios y la prospectiva estratégica en la innovación económica global.
2. **Actividad de reflexión.** Después de presentar cada tema, propone una actividad de reflexión. Esta puede ser un debate, una redacción de reflexión personal, o un análisis de caso. Aunque esta actividad no se evalúa, es crucial para ayudar a los estudiantes a procesar y aplicar lo que han aprendido.

3. **Examen de comprensión.** Al finalizar cada tema, los estudiantes deben completar un examen rápido de comprensión. Este examen revisa los conceptos clave del tema y ayuda a los estudiantes a consolidar su entendimiento.
4. **Relación con la práctica:** Asegúrate de vincular cada tema con el contexto laboral actual del estudiante, ya sea en una empresa existente, un emprendimiento independiente o una empresa familiar. Los estudiantes deben comprender cómo se aplica el material en diferentes contextos empresariales.

Recordemos que este módulo no es solo sobre aprender los conceptos, sino sobre cómo los estudiantes pueden usar este conocimiento para innovar y prosperar en su ámbito laboral. Al mantener esta perspectiva a lo largo del módulo, podrás ayudar a los estudiantes a ver el valor práctico de lo que están aprendiendo.

Por último, la distribución de temas y exámenes de “**Prospectiva e innovación**” es la siguiente:

Tema	Semana
Tema 1	Perspectiva e innovación - quiz 1
Tema 2	Perspectiva e innovación - quiz 2
Tema 3	Perspectiva e innovación - quiz 3
Tema 4	Perspectiva e innovación - quiz 4
Tema 5	Perspectiva e innovación - quiz 5
Tema 6	Perspectiva e innovación - quiz 6

#### **Optativa práctica regular/Ser emprendedor disruptivo (categoría 1 o 2)**

El curso "Semestre Empresarial" es un espacio de aprendizaje dinámico que se adapta a las necesidades específicas de cada estudiante. Está diseñado para ofrecer tres versiones, dependiendo del contexto laboral o de las ambiciones del estudiante. Como docente o coach, tendrás que familiarizarte con cada una de estas versiones y adaptar tu enfoque de enseñanza en consecuencia.

1. **Optativa práctica.** Esta versión está diseñada para estudiantes que actualmente trabajan en una empresa externa. Enfocarás el contenido del curso en cómo aplicar de manera efectiva los conceptos y habilidades aprendidos en su entorno laboral actual. Las actividades prácticas y los

estudios de caso deben estar orientados hacia los desafíos y oportunidades que se presentan en la empresa en la que trabajan.

2. **Ser emprendedor disruptivo categoría 1.** Esta versión del curso está diseñada para estudiantes que desean iniciar su propio negocio. El enfoque principal será en el desarrollo y la implementación de un prototipo de emprendimiento. Proporcionarás la orientación necesaria para ayudarles a transformar sus ideas innovadoras en un plan de negocio viable. Las actividades deben estar orientadas a la creatividad, la toma de riesgos y la resolución de problemas.
3. **Ser emprendedor disruptivo categoría 2.** Esta versión es para estudiantes que están trabajando en un negocio familiar. En este caso, el enfoque será en cómo innovar dentro de un negocio existente. Como coach, ayudarás a los estudiantes a identificar oportunidades de mejora y a desarrollar estrategias para implementar cambios. Las actividades deben estar orientadas hacia el análisis de situaciones reales en sus negocios y la formulación de planes de acción para enfrentar esos retos.

En cada versión del curso, es importante proporcionar retroalimentación continua y asegurarte de que los estudiantes están aplicando lo que están aprendiendo a su contexto específico. El éxito de este curso radica en su relevancia práctica, por lo tanto, mantén las lecciones arraigadas en situaciones reales y tangibles.

“**Optativa práctica regular/Ser emprendedor disruptivo (categoría 1 o 2)**”. Se maneja dentro del **calendario de actividades** que está dividido en cinco fases, las cuales constan de 23 semanas determinadas para la realización de las actividades. Asimismo, este apartado está diseñado para desarrollar una competencia por medio del diseño de un plan de trabajo dentro de una empresa, prototipo de emprendimiento o negocio familiar que conlleva el planteamiento, desarrollo, resultados y presentación. Asimismo, este curso cuenta con:

- ✓ Evaluables en el documento de evidencia integral del semestre empresarial.
- ✓ Evaluables independientes.
- ✓ Rúbricas para los evaluables.

### **Metodología para el curso "Ser emprendedor disruptivo categoría 1"**

Este curso se centra en la creación de un modelo de negocio disruptivo y único. Los 13 temas que se abordarán están diseñados para proporcionar a los estudiantes las habilidades y conocimientos necesarios para desarrollar un prototipo de negocio viable y disruptivo.

Las cinco fases del curso están diseñadas para guiar a los estudiantes a través del proceso de creación de un prototipo de negocio, desde la concepción de la idea hasta la preparación para el lanzamiento. Cada fase incluye una serie de temas que se abordarán en detalle, y cada tema tiene actividades y rúbricas asociadas que se utilizarán para evaluar el progreso de los estudiantes.

Las actividades y rúbricas están diseñadas para ser específicas para cada tema, lo que permite una evaluación precisa y detallada del progreso de los estudiantes. Los docentes o coaches deben familiarizarse con estas actividades y rúbricas para poder proporcionar una retroalimentación efectiva y útil a los estudiantes.

### **Metodología para el curso "Ser emprendedor disruptivo categoría 2"**

Este curso se centra en la creación y gestión de un negocio familiar o propio. Los 13 temas que se abordarán están diseñados para proporcionar a los estudiantes las habilidades y conocimientos necesarios para iniciar y gestionar un negocio familiar o propio de manera efectiva.

Las cinco fases del curso están diseñadas para guiar a los estudiantes a través del proceso de creación de un negocio, desde la concepción de la idea hasta la gestión y mejora continua del negocio. Cada fase incluye una serie de temas que se abordarán en detalle y cada tema tiene actividades y rúbricas asociadas que se utilizarán para evaluar el progreso de los estudiantes.

Al igual que en la categoría 1, las actividades y rúbricas están diseñadas para ser específicas para cada tema, lo que permite una evaluación precisa y detallada del progreso de los estudiantes. Los docentes o coaches deben familiarizarse con estas actividades y rúbricas para poder proporcionar una retroalimentación efectiva y útil a los estudiantes.

### **Modelo didáctico**

Esta técnica se utiliza en aquellos cursos en los cuales los contenidos requieren una actualización constante. El alumno se prepara anticipadamente con las lecturas recomendadas, así como con los recursos de apoyo que pueden ser videos, sitios web, blogs, podcasts, entre otros.

En cada uno de los temas y en el calendario del curso se revisan las instrucciones de las actividades correspondientes al bloque de temas y semana y se aclaran dudas al respecto. Posteriormente, el profesor realiza una serie de preguntas para comprobar la lectura del material asignado y brinda una explicación breve de los contenidos del tema.

Se resuelve una actividad de manera individual y en focus group según corresponda a los temas. El aprendizaje aplicado en cada actividad es acumulativo, se van utilizando los conocimientos adquiridos en los temas anteriores.

Al finalizar los temas, el alumno inicia con la elaboración de presentaciones para evidenciar los avances y resultados finales ante el profesor o tutor en el campus y su líder empresarial.



## Evaluación

El contenido del semestre empresarial, en general, está compuesto por los siguientes cursos y su ponderación correspondiente.

Elemento	Instrumento evaluador	Porcentaje
1	Optativa práctica o Ser emprendedor disruptivo	60
2	Organizaciones positivas	20
3	Prospectiva e innovación	20
<i>Total</i>		<i>100 puntos</i>

## Bibliografía

→ Este curso no requiere libro de texto.

→ Este curso no requiere libro de apoyo.



## Tips importantes

### 1. Material de capacitación en la plataforma tecnológica Canvas

- Tutorial digital para profesores: <https://bit.ly/2SbMaNK>
- Tutorial digital para alumnos: <https://bit.ly/35lBnP6>

### 2. ¿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), pero te pedimos que también reportes sugerencias para el contenido y actividades del curso.

### 3. ¿Quién me informa de la cantidad de sesiones y tiempo de cada sesión en las semanas?

El coordinador docente te debe proporcionar esta información.

### 4. ¿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.

### 5. ¿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.

Las actividades evaluables dentro de cada tema y del calendario, así como la presentación final del curso tienen asignadas una rúbrica con la cual es obligatorio que se califique, esto es muy importante para nuestro modelo de competencias, ya que es la forma en la que medimos el desarrollo de las competencias en nuestros alumnos. Cada rúbrica se encuentra en la sección de **tareas**, específicamente con el nombre de la semana evaluable.

Es importante evaluar con la rúbrica que aparece en el apartado de la evidencia final, ya que se les estará auditando constantemente su realización efectiva.

Video disponible para calificar con rúbricas.

- ¿Cómo busco una rúbrica?: <https://youtu.be/QgDKeZvgtAl>
- ¿Cómo califico con una rúbrica?: <https://youtu.be/mAbIsLAGlp4>


**Temario**
**Ser emprendedor disruptivo**  
**Categoría 1**

<b>Tema 1</b>	<b>Introducción al semestre emprendedor</b>
1.1	Ser emprendedor
1.2	Ecosistema emprendedor
1.3	Tipos de emprendimiento
1.4	Cualidades de un emprendedor
1.5	Business Model Canvas vs Lean Canvas
<b>Tema 2</b>	<b>Design thinking</b>
2.1	Empatía
2.2	Definir
2.3	Idear
2.4	Prototipar
2.5	Testear
<b>Tema 3</b>	<b>Empatía-problema</b>
3.1	Árbol de problemas y soluciones
3.2	Hipótesis de problema y necesidad
3.3	Hipótesis de mercados eficientes (mercado, cliente, producto, precio, proceso y distribución, demanda, competencia)
<b>Tema 4</b>	<b>Definición</b>
4.1	The value proposition Canvas-customer (segment)
4.2	Buyer persona (avatar)
4.3	The fact finding
4.4	Stakeholders mapping
<b>Tema 5</b>	<b>Ideación</b>
5.1	Brainstorming
5.2	Matriz de decisiones
5.3	SCAMPER
<b>Tema 6</b>	<b>LEAN Canvas</b>
6.1	Segmentos de clientes

6.2	Problema
6.3	Flujo de ingresos
6.4	Soluciones
6.5	Propuesta de valor única
6.6	Canales
6.7	Métricas clave
6.8	Estructura de costos
6.9	Ventaja especial
<b>Tema 7</b>	<b>Prototipar</b>
7.1	Diseño de un PMW (baja fidelidad-alta fidelidad)
7.2	Proyección financiera
7.3	Rango de precios identificado
7.4	Expectativas del cliente identificadas
<b>Tema 8</b>	<b>Testear-mercado</b>
8.1	Megatendencia identificada
8.2	Mercado (potencial, disponible, efectivo y objetivo)
8.3	Segmentación de mercado
8.4	FODA y estrategia
8.5	Benchmarking vs competidores
8.6	Marketing tradicional vs digital
8.7	Herramientas para testear
<b>Tema 9</b>	<b>Cultura organizacional</b>
9.1	Círculo dorado
9.2	Misión, visión, valores
9.3	Organigrama del equipo clave y extendido
9.4	Matriz de roles y responsabilidades
9.5	Soft skills
9.6	Architecture framework (TOGAF)
9.7	Team alignment map
<b>Tema 10</b>	<b>Legal</b>
10.1	Sociedades mercantiles
10.2	Marcas y patentes

10.3	Permisos gubernamentales
10.4	ISO y certificaciones
<b>Tema 11</b>	<b>Finanzas estratégicas</b>
11.1	Círculo dorado
11.2	Estado de resultados
11.3	Flujo de efectivo
11.4	TREMA
11.5	Retorno de inversión
11.6	Tasa Interna de Retorno (TIR)
11.7	Punto de equilibrio
11.8	The portfolio map
<b>Tema 12</b>	<b>Financiamiento</b>
12.1	Apoyos gubernamentales
12.2	Ángeles inversionistas
12.3	Crowdfunding
12.4	Aceleradoras de negocio
12.5	Fondos de inversión
12.6	Instituciones bancarias
<b>Tema 13</b>	<b>Pitch deck</b>
13.1	Propósito
13.2	Problema que encuentras y solución
13.3	Datos
13.4	Tamaño del mercado
13.5	Modelo de negocios
13.6	Propuesta de valor a detalle
13.7	Competidores
13.8	Plan de marketing
13.9	Equipo
13.10	Milestones
1.11	Tarjeta de contacto

## Ser emprendedor disruptivo

### Categoría 2

<b>Tema 1</b>	<b>Introducción al semestre emprendedor</b>
1.1	Ser emprendedor
1.2	Ecosistema emprendedor
1.3	Tipos de emprendimiento
1.4	Cualidades de un emprendedor
1.5	Business Model Canvas vs Lean Canvas (con ejemplos gráficos)
<b>Tema 2</b>	<b>Design thinking</b>
2.1	Empatía
2.2	Definir
2.3	Idear
2.4	Prototipar
2.5	Testear
<b>Tema 3</b>	<b>Empatía-problema</b>
3.1	Design thinking -empatizar- negocios
3.2	Metodologías empleadas en la etapa de empatía del design thinking para negocios
3.3	Mercado meta y todas sus características
<b>Tema 4</b>	<b>Definición</b>
4.1	The value proposition Canvas-customer (segment)
4.2	Buyer persona (avatar)
4.3	The fact finding
4.4	Stakeholders mapping
<b>Tema 5</b>	<b>Ideación</b>
5.1	Brainstorming
5.2	Matriz de decisiones
5.3	SCAMPER
<b>Tema 6</b>	<b>LEAN Canvas</b>
6.1	Segmentos de clientes
6.2	Problema
6.3	Flujo de ingresos

6.4	Soluciones
6.5	Propuesta de valor única
6.6	Canales
6.7	Métricas clave
6.8	Estructura de costos
6.9	Ventaja especial
<b>Tema 7</b>	<b>Prototipar</b>
7.1	Prototipar
7.2	Proyección financiera
7.3	Factores de la proyección financiera: ¿cómo?, ¿cuándo?, ¿dónde?
<b>Tema 8</b>	<b>Testear-mercado</b>
8.1	Pruebas de concepto
8.2	Mejoras de producto
8.3	Identificación de necesidades y problemas
8.4	Validación de hipótesis
8.5	Focus group
<b>Tema 9</b>	<b>Cultura organizacional</b>
9.1	La cultura organizacional
9.2	La identidad organizacional
9.3	Marca e imagen gráfica como elementos de identidad empresarial
9.4	Misión, visión y valores: la columna vertebral de la empresa
9.5	La organización en la empresa
9.6	Habilidades y competencias en las empresas
9.7	Herramientas
<b>Tema 10</b>	<b>Legal</b>
10.1	Sociedades mercantiles
10.2	Marcas y patentes
10.3	Permisos gubernamentales
10.4	ISO y certificaciones
<b>Tema 11</b>	<b>Finanzas estratégicas</b>
11.1	Planeación financiera estratégica
11.2	Gestión de riesgos

11.3	Análisis financiero
11.4	Financiación estratégica
11.5	Fases del proceso de gestión de riesgos
11.6	Análisis de la competencia
<b>Tema 12</b>	<b>Financiamiento</b>
12.1	Apoyos gubernamentales
12.2	Ángeles inversionistas
12.3	Crowdfunding
12.4	Aceleradoras de negocio
12.5	Fondos de inversión
12.6	Instituciones bancarias
<b>Tema 13</b>	<b>Storytelling y business pitch</b>
13.1	Storytelling
13.2	Elementos del storytelling
13.3	Metodología del storytelling
13.4	Técnicas del storytelling
13.5	Storytelling para negocios
13.6	Business pitch
13.7	Características del business pitch

## Prospectiva e innovación

<b>Tema 1</b>	<b>Megatendencias y emprendimiento</b>
1.1	Vocaciones productivas regionales y desarrollo regional en México
1.2	Las megatendencias tecnológicas
1.3	Las megatendencias sociales
1.4	Clústeres económicos de mayor impacto en México
<b>Tema 2</b>	<b>Introducción a la prospectiva estratégica</b>
2.1	La diferencia entre planeación, la prospectiva y la estrategia
2.2	Los conceptos clave de la prospectiva
<b>Tema 3</b>	<b>La identificación de oportunidades estratégicas de negocios innovadores</b>
3.1	Estrategias de identificación de oportunidades de negocio
3.2	Bajo el enfoque de megatendencias sociales y tecnológicas
3.3	Bajo el enfoque de clústeres y fuentes externas
<b>Tema 4</b>	<b>Consideraciones sobre el futuro</b>
4.1	Factores de desarrollo
4.2	La globalización
4.3	La tecnología
4.4	El desarrollo sustentable
4.5	El vínculo entre el crecimiento económico y la dinámica demográfica
<b>Tema 5</b>	<b>La planeación de escenarios</b>
5.1	Condiciones y herramientas para asegurar una buena planeación de escenarios
5.2	La planeación de escenarios: un enfoque integrador
<b>Tema 6</b>	<b>La prospectiva estratégica y la innovación en la economía global</b>
6.1	El reto de la imaginación
6.2	Creatividad e imaginación estratégica
6.3	Señales emergentes y oportunidades



## Notas de enseñanza

### Ser emprendedor disruptivo: categoría 1

#### Tema 1 Introducción al semestre emprendedor

##### Notas para la enseñanza del tema

1. En este tema el alumno conocerá el significado de ser emprendedor y sus características, así como conocer diferentes metodologías de emprendimiento más usadas en diferentes industrias, como lo es el design thinking.
2. Es importante que el alumno conozca los distintos actores que conforman el ecosistema emprendedor y con los que tendrá que relacionarse durante su proceso de emprendimiento. Procurar poner ejemplos de acuerdo con su modelo de negocio para que quede más clara la aplicación.
3. Se recomienda apoyar al alumno a definir correctamente el tipo de emprendimiento que va a desarrollar y conocer cuáles son las cualidades de un emprendedor para poder identificarlas y trabajar en ellas.
4. Es recomendable ejemplificar de manera general cada elemento del design thinking para que el alumno sepa anticipadamente de qué va a tratar cada uno y pueda ir visualizado cómo aplicarlo en su negocio.

#### Tema 2 Design thinking

##### Notas para la enseñanza del tema

1. En este tema se analizarán e identificarán de manera general todos los elementos que conforman el design thinking, todo esto con el objetivo de saber dar soluciones a problemáticas tangibles y reales que el emprendedor tendrá al desarrollar su producto o servicio.
2. Se recomienda brindar ejemplos prácticos de cada elemento del design thinking para que quede más claro el tema a los alumnos.
3. Es recomendable ejecutar una dinámica en clase, en las cuales los alumnos seleccionen una o dos técnicas de cada elemento aplicado a su negocio para que lo desarrollen y se detecten las áreas de oportunidad y se brinde una retroalimentación correspondiente.
4. Es importante dejar en claro al alumno que en este tema se verán y explicarán los elementos, viéndolos como una metodología y teórica, ya que en los siguientes temas del curso se visualizará desde una forma práctica y aplicada para el negocio.

#### Tema 3 Empatía-problema

##### Notas para la enseñanza del tema

1. En este tema se revisarán herramientas para analizar, identificar y empatizar problemáticas que permiten concebir ideas de productos o servicios que generan una propuesta de valor única para el cliente.
2. Es importante cerciorarse de que el alumno entienda y sepa aplicar correctamente la herramienta de árbol de problemas y soluciones y pueda identificar los elementos de las hipótesis de mercados, ya que les será de mucha utilidad al momento de emprender su negocio.
3. Se recomienda brindar ejemplos prácticos de cada subtema para que quede más claro el tema a los alumnos y puedan realizarlo dentro de su emprendimiento.

**Tema 4 Definición****Notas para la enseñanza del tema**

1. En este tema se definirán las necesidades de los clientes de acuerdo con cada modelo de negocio del emprendedor, en la cual se va a crear la propuesta de valor que soluciones directamente, sea necesidad o problema.
2. Se recomienda brindar ejemplos prácticos de cada subtema para que quede más claro el tema a los alumnos y puedan realizarlo dentro de su emprendimiento.
3. Es importante que el alumno tenga muy bien definida y clara la propuesta de valor, el perfil de cliente y su buyer persona (avatar), ya que esos serán los puntos principales para poder desarrollar las metodologías de identificación de necesidades de los clientes.

**Tema 5 Ideación****Notas para la enseñanza del tema**

1. En este tema se aplicará la tercera etapa del design thinking, en la cual se empezarán a crear soluciones para los problemas detectados en el tema anterior.
2. Se recomienda brindar ejemplos de las metodologías que proporciona el contenido para que quede más claro el contexto al alumno y pueda aplicarlo a su negocio.
3. Es recomendable aplicar una dinámica al grupo para que cada alumno pueda realizar la metodología que seleccione para dar solución a una problemática que en ese momento tenga en su negocio y sirva de práctica.

**Tema 6 Lean Canvas****Notas para la enseñanza del tema**

1. Este tema se enfocará en el Lean Canvas, el cual será de apoyo al emprendedor para su desarrollo estratégico del modelo de su negocio en marcha.
2. Es importante que el alumno tenga claro cada uno de los elementos que conforma el Lean Canvas y pueda aplicarlo en su negocio.
3. Es recomendable mostrar un ejemplo al alumno de un Lean Canvas ya aplicado para que quede más claro y lo tome de referencia para elaborar el suyo.
4. Se recomienda documentarse más a fondo sobre el tema de Lean Canvas, ya que es un tema amplio y el alumno pudiera cuestionar o requerir información extra a lo que viene en el contenido.

**Tema 7 Prototipar****Notas para la enseñanza del tema**

1. En este tema se abordará el objetivo, el cual consiste en tener un prototipo que permitirá al emprendedor materializar su idea de negocio.
2. Es importante que el alumno tenga claro cada uno de los elementos que conforma un prototipo y pueda aplicarlo en su negocio.

3. Es recomendable mostrar un ejemplo al alumno de un prototipo ya aplicado para que quede más claro y lo tome de referencia para elaborar el suyo, considerando los elementos necesarios.
4. Se recomienda documentarse más a fondo sobre el tema de prototipar, ya que es un tema amplio y el alumno pudiera cuestionar o requerir información extra a lo que viene en el contenido.

## Tema 8 Testear-mercado

### Notas para la enseñanza del tema

1. En este tema se presentará el prototipo ante el cliente para recibir un feedback y así poder mejorar las áreas de oportunidad que se hayan detectado y modificar dicho prototipo hasta que quede el adecuado para el cliente.
2. Es importante apoyar al alumno a desarrollar cada elemento como lo es la segmentación de mercado, el FODA, el benchmarking y a seleccionar el marketing adecuado para su negocio.
3. Es recomendable mostrar al alumno ejemplos de cada elemento del testeo de acuerdo con cada elemento mostrado en el contenido para que quede más claro y lo tome de referencia para elaborar el suyo.
4. Se recomienda documentarse más a fondo sobre el tema de testear y sus elementos, ya que es un tema amplio y el alumno pudiera cuestionar o requerir información extra a lo que viene en el contenido.

## Tema 9 Cultura organizacional

### Notas para la enseñanza del tema

1. En este tema se abordará el desarrollo e importancia de una cultura organizacional adecuada para el negocio del emprendedor y que este pueda implementarla para beneficio de su empresa tanto de manera interna como externa.
2. Dentro del tema de cultura organizacional, es importante cerciorarse de que el alumno realice correctamente su filosofía empresarial, organigrama, matriz de roles y responsabilidades, que detecte bien los softs skills, entre otros.
3. Es importante ejemplificar cada elemento para que el alumno pueda elaborar su cultura organizacional en el negocio de una manera clara y precisa.
4. Se recomienda documentarse más a fondo sobre el tema de cultura organizacional, ya que es un tema amplio y el alumno pudiera cuestionar o requerir información extra a lo que viene en el contenido.

## Tema 10 Legal

### Notas para la enseñanza del tema

1. En este tema se abordará el aspecto legal que conlleva todo negocio y que el emprendedor debe poner mucha atención en cada detalle y seguir las indicaciones solicitadas por parte de las autoridades.
2. Para el tema legal, se recomienda ejemplificar cada elemento de las sociedades mercantiles, marcas y patentes, permisos gubernamentales e ISO y certificaciones para que al alumno pueda facilitarle la selección de la mejor y correcta opción para su negocio.
3. Es importante ejemplificar cada elemento para que el alumno pueda elaborarlo de una manera clara y precisa en su negocio, ya que es uno de los temas más delicados dentro del emprendimiento.

4. Se recomienda documentarse más a fondo sobre el tema Legal, ya que es un tema amplio y el alumno pudiera cuestionar o requerir información extra a lo que viene en el contenido.

### Tema 11 Finanzas estratégicas

#### Notas para la enseñanza del tema

1. Este tema se enfocará en explicar y desarrollar los elementos esenciales dentro de las finanzas estratégicas que todo emprendedor debe considerar para lograr tener un negocio con finanzas saludables.
2. Es importante aclarar con el alumno que existen otros elementos financieros que se pueden considerar para aplicarlos en el negocio, pero que estas son los esenciales e indispensables para comenzar el emprendimiento.
3. Así como en todos los temas, se recomienda aplicar ejemplos prácticos a los alumnos para que quede más claro cada tema y sepan cómo desarrollarlos para su negocio.
4. Se recomienda documentarse más a fondo sobre el tema de finanzas estratégicas, ya que es un tema amplio y el alumno pudiera cuestionar o requerir información extra a lo que viene en el contenido.

### Tema 12 Financiamiento

#### Notas para la enseñanza del tema

1. En este tema se abordará el tema del financiamiento como parte importante para el emprendedor y su negocio, ya que podrá considerar diferentes formas de apoyo financiero para poder continuar con su negocio en caso de que se requiera.
2. Al ser un tema delicado, es importante que el docente esté de la mano con el alumno y apoye en lo que pueda al desarrollo de los elementos mostrados en el contenido, ya que pudieran ser temas nuevos y no con experiencia por parte del alumno.
3. Es recomendable proporcionar ejemplos prácticos en cada elemento del contenido para que el alumno pueda tener más claro lo que debe realizar en cada uno.

### Tema 13 Pitch deck

#### Notas para la enseñanza del tema

1. En este tema se verán los elementos que conforman el pitch deck que elaborará el emprendedor para dar a conocer su negocio de una manera general y visualmente hablando.
2. Así como en todos los temas, se recomienda aplicar ejemplos prácticos a los alumnos para que quede más claro cada elemento del pitch deck y sepan cómo desarrollarlos para su negocio.
3. Se recomienda documentarse más a fondo sobre el tema del pitch deck, ya que es un tema amplio y el alumno pudiera cuestionar o requerir información extra a lo que viene en el contenido.

## Ser emprendedor disruptivo: categoría 2

### Tema 1 Introducción al semestre emprendedor

#### Notas para la enseñanza del tema

1. Antes de comenzar a impartir el curso, es recomendable leer:  
Ries, E. (2012). *El método Lean Startup: Cómo crear empresas de éxito utilizando la innovación continua*. España: Deusto.
2. Es importante que el profesor tenga conocimientos previos de la metodología de design thinking aplicada a los negocios.

### Tema 2 Design thinking

#### Notas para la enseñanza del tema

1. Para esta unidad, es recomendable leer:  
Christensen, C. (2004). *El dilema del innovador: cuando las nuevas tecnologías hacen fracasar a las grandes empresas*. EE.UU.: Harvard Business Review Press.
2. Se recomienda leer constantemente el blog Harvard Business Review, cuya página web es <https://hbr.org/>.

### Tema 3 Empatía-problema

#### Notas para la enseñanza del tema

1. Se recomienda proporcionar a los estudiantes una lista de preguntas para hacer durante una entrevista de campo y enviarlos a hacer entrevistas con clientes potenciales. Luego, analizar los resultados para obtener información valiosa sobre las necesidades y deseos de los clientes.
2. Se recomienda crear mapas de empatía de diferentes tipos de clientes para ayudar a los estudiantes a comprender mejor sus necesidades, deseos y motivaciones.

### Tema 4 Definición

#### Notas para la enseñanza del tema

1. En esta etapa se recomienda invitar a expertos en design thinking para hablar con los estudiantes y compartir sus experiencias y conocimientos.
2. Proporcionar recursos en línea como videos, artículos y herramientas para ayudar a los estudiantes a profundizar en su comprensión del design thinking y la etapa de definición en particular. Algunos recursos recomendados incluyen IDEO U, Stanford d.school y Design Kit de IDEO.

### Tema 5 Ideación

#### Notas para la enseñanza del tema

1. Se recomienda utilizar la técnica SCAMPER para estimular la creatividad y generar ideas innovadoras. Esta técnica consiste en modificar diferentes aspectos de un producto, servicio o proceso existente (por ejemplo, sustituir, combinar, adaptar, modificar, eliminar, entre otros).
2. Utilizar técnicas de gamificación para hacer que la ideación sea más divertida y atractiva para los estudiantes.

**Tema 6 Lean Canvas****Notas para la enseñanza del tema**

1. Para esta unidad, se recomienda leer:  
Osterwalder, A., y Pigneur, Y. (2010). *Business model generation: A handbook for visionaries, game changers, and challengers*. EE.UU.: John Wiley & Sons.
2. Invitar a empresarios y emprendedores exitosos para que ofrezcan mentoría a los estudiantes en el proceso de creación y desarrollo de su modelo de negocio.

**Tema 7 Prototipar****Notas para la enseñanza del tema**

1. Para esta unidad, se recomienda leer:  
Bland, D., y Osterwalder, A. (2019). *Testing business ideas: A field guide for rapid experimentation*. EE.UU.: John Wiley & Sons.
2. Enseñar a los estudiantes cómo presentar sus prototipos, ya que es crucial para obtener comentarios y validar la idea de negocio. El profesor debe enseñar a los estudiantes cómo presentar sus prototipos de manera efectiva y persuasiva.

**Tema 8 Testear-mercado****Notas para la enseñanza del tema**

1. Realizar pruebas A/B. Este ejercicio puede ser realizado en línea y es una forma efectiva de demostrar cómo las pruebas pueden mejorar un producto o servicio. Por ejemplo, los estudiantes pueden crear dos versiones diferentes de una página web o una aplicación y realizar pruebas para determinar cuál es más efectiva.
2. Leer el libro.  
Maurya, A. (2012). *Running Lean: Iterate from Plan A to a Plan That Works*. EE.UU.: O'Reilly Media.

**Tema 9 Cultura organizacional****Notas para la enseñanza del tema**

1. Se recomienda pedir a los estudiantes que investiguen la historia detrás de una empresa exitosa y que presenten su investigación en forma de una historia convincente que muestre cómo la visión y los valores de la empresa se han traducido en éxito empresarial.
2. Contar una historia personal: cuenta a los estudiantes una historia personal que muestre cómo has superado un obstáculo o has aprendido una lección importante. Esta práctica ayudará a los estudiantes a comprender cómo se pueden utilizar las historias para conectarse con los demás y transmitir un mensaje.
3. Se recomienda poner limitaciones de tiempo, no más de 3 minutos.

**Tema 10 Legal****Notas para la enseñanza del tema**

1. Es importante que el profesor entienda los diferentes tipos de estructuras empresariales, como la sociedad de responsabilidad limitada (SRL), la empresa unipersonal, la sociedad anónima, entre otros. El

profesor debe comprender las ventajas y desventajas de cada estructura, así como los requisitos legales para establecer cada una de ellas.

2. Invitar a un abogado especializado en derecho empresarial a hablar en clase y que pueda proporcionar información valiosa sobre los aspectos legales del emprendimiento y responder preguntas a los estudiantes.

### Tema 11 Finanzas estratégicas

#### Notas para la enseñanza del tema

1. El profesor debe utilizar casos de estudio para ilustrar cómo las decisiones financieras afectan a una empresa en la práctica. Los casos de estudio pueden ayudar a los estudiantes a comprender cómo aplicar los conceptos financieros a situaciones reales.
2. El profesor puede invitar a expertos en finanzas empresariales a hablar en clase y proporcionar información valiosa sobre los aspectos financieros del emprendimiento.

### Tema 12 Financiamiento

#### Notas para la enseñanza del tema

4. Es recomendable que el profesor aplique ejercicios de planificación financiera para que los estudiantes aprendan a crear un plan de negocios y proyecciones financieras realistas.
5. Leer revistas de negocios como Forbes, Harvard Business Review, Entrepreneur, Inc., entre otras, ya que ofrecen artículos y estudios de casos relevantes sobre financiamiento empresarial. Además, el profesor podría buscar publicaciones académicas en finanzas empresariales en bibliotecas y bases de datos de revistas académicas.

### Tema 13 Storytelling y business pitch

#### Notas para la enseñanza del tema

1. Revisar los videos.
  - proferr.com. (2017, 08 de junio). *Simon Sinek sobre la importancia de la estructura en una presentación* [Archivo de video]. Recuperado de <https://www.youtube.com/watch?v=e2DkgDyImEU>
  - Penguin Books UK. (2018, 08 de marzo). *How to Argue with a Cat | Jay Heinrichs* [Archivo de video]. Recuperado de <https://www.youtube.com/watch?v=Zr1qUWyEsyQ>
2. Se recomienda revisar constantemente la página de <https://www.inc.com/>, que se enfoca en noticias y consejos para emprendedores y dueños de negocios. Su sitio web ofrece muchos recursos sobre el business pitch, tales como artículos sobre cómo prepararse para una presentación y cómo presentarse de manera efectiva ante inversores y clientes potenciales.

## Prospectiva e innovación

### Tema 1 Megatendencias y el emprendimiento

#### Notas para la enseñanza del tema

1. Es importante que el profesor tenga conocimiento sobre las megatendencias principales en el país, así como los clústeres más importantes en México.
2. Es recomendable que pueda revisar el siguiente video:  
educarchile. (2020, 03 de agosto). *Desafíos del ordenamiento territorial* [Archivo de video].  
Recuperado de <https://www.youtube.com/watch?v=Mldi8rcPLzM>

### Tema 2 Introducción a la prospectiva estratégica

#### Notas para la enseñanza del tema

1. Es importante que el profesor pueda exponer con los alumnos un caso real de planeación estratégica para que sea tomado por los alumnos como la base de su proyecto.
2. Se recomienda pedir a los estudiantes que puedan exponer el inicio de su plan de negocio, con el fin de retroalimentarlos desde un inicio.

### Tema 3 La identificación de oportunidades estratégicas de negocios innovadores

#### Notas para la enseñanza del tema

1. Es recomendable solicitarle al profesor que pueda presentar o tener algún invitado que pueda platicar sobre el desarrollo exitoso de un caso de negocio y que los alumnos puedan relacionarlo con su proyecto.
2. Se recomienda ver el siguiente video que habla sobre el método de Silicon Valley para detectar oportunidades de negocio.
  - Vodafone Empresas. (2020, 01 de julio). *El método de Silicon Valley para detectar oportunidades de negocio* | John Hagel [Archivo de video]. Recuperado de <https://youtu.be/njkNV7F6p2s>

### Tema 4 Consideraciones sobre el futuro

#### Notas para la enseñanza del tema

1. Poder invitar a un directivo de una empresa para que pueda platicarles a los alumnos la importancia de los escenarios a futuro y comentarles cómo la empresa enfrentó la pandemia para continuar operando.
2. El profesor debe tener conocimientos sobre los factores más importantes de desarrollo para emprender, orientar a los alumnos sobre inversiones, competencia, planeación y finanzas.

### Tema 5 La planeación de escenarios

#### Notas para la enseñanza del tema

1. Se recomienda que el profesor revise los proyectos de los alumnos y pueda dar retroalimentación al plan estratégico de negocio que están desarrollando los estudiantes, así como revisar la planeación de escenarios y cuestionarlos si los escenarios presentados son factibles o son fantasiosos.
2. Se recomienda leer:
  - Deloitte. (2023). *La planeación de escenarios para mejorar la toma de decisiones*. Recuperado de <https://www2.deloitte.com/mx/es/pages/strategy/articles/planeacion-con-escenarios-para-decisiones.html>

## Tema 6 La prospectiva estratégica y la innovación en la economía global

### Notas para la enseñanza del tema

1. El profesor podría invitar a un economista para que pueda platicar sobre la importancia de conocer la demografía del país, conocer de los cambios en la política, por qué es importante el tema cultural y de segmentación aun en un mismo país y cómo las micro y PYMES son de gran importancia para el desarrollo económico del país.
2. Existen numerosos ejemplos de empresas que tuvieron una "simple" idea y hoy son grandes empresas a nivel mundial. Platicar con los alumnos sobre estos casos de éxito.