



**Guía para
el profesor**
Semestre Empresarial
LSOP1815



Índice

Información general del curso	1
Metodología	2
Evaluación.....	11
Bibliografía.....	12
Tips importantes.....	13
Temario	14
Notas de enseñanza	21



Información general del curso

Modalidades

- Clave banner: LSOP1815.
- Modalidad: regular y SEED (categorías 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 clave 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 que debes utilizar (la más importante) es la sección *Mi curso*, que te da acceso a los bloques de inducción, contenido y calendario de actividades.

a) El primer bloque, llamado *inducción*, 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?* Este apartado presenta las acciones que se deben realizar de manera permanente para tener éxito en el semestre empresarial.
3. *Testimonios de alumnos y empresas del semestre empresarial*. En él, se incluyen 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 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". En 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 *calendario de actividades*.

Este bloque fue diseñado como la agenda que se debe seguir para cumplir en tiempo y forma con todas las actividades y entregables correspondientes y, de esta manera, 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 en 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, nota que las actividades que tienen definida la palabra *evaluable* en la columna valor se deberán entregar utilizando el documento "Evidencia integral del semestre empresarial" (*solo aplica para la categoría SEED, dado que el semestre empresarial tradicional o regular no cuenta con evidencia integral*), 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 integrarlo solicitado para las siguientes semanas. Te recomendamos descargar el documento por adelantado y familiarizarte con él. Por último, algunas actividades que tienen ligadas instrucciones o criterios de evaluación se han resaltado con íconos para identificarlas rápidamente.

Organizaciones positivas

La sección *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 en el que 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.
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 les será asignado un coach CBC, quien los 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 y 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 quizzes 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

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, se 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, se considera crucial para ayudar a los estudiantes a procesar y aplicar lo 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.

Recuerda que este módulo no se trata solo sobre aprender los conceptos, sino también 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 ayudarlos a percibir 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-SEED/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 (tradicional/regular).** La Optativa Práctica del semestre empresarial en Tecmilenio es una asignatura diseñada para que los estudiantes universitarios apliquen sus conocimientos en un entorno real, a través de un proyecto dentro de una empresa. Su objetivo consiste en integrar teoría y práctica mediante el desarrollo, ejecución y presentación de un proyecto de mejora alineado con su área de especialidad.

Este curso se divide en cinco fases secuenciales y una actividad final de presentación del proyecto. A continuación, se explica cada una con detalle para orientar al docente en su implementación y seguimiento:

Fase 1: definición de objetivos y planes de trabajo

Propósito

Identificar problemas clave del área asignada en la empresa, formular objetivos SMART y estructurar un plan de trabajo viable y validado por la empresa.

Actividades clave:

- Reunión con el líder empresarial para conocer el área/proceso.
- Diagnóstico de uno o dos problemas prioritarios.
- Formulación de objetivos SMART alineados con la especialidad.
- Diseño del plan de trabajo con actividades, tiempos, responsables y recursos.
- Validación y firma del documento por parte del líder empresarial.

Recomendaciones para el docente:

1. Explica claramente qué es un objetivo SMART y revisa ejemplos específicos.
2. Asegúrate de que el diagnóstico esté bien fundamentado y conectado con los objetivos.
3. Verifica que el plan de trabajo tenga estructura lógica, plazos razonables y tareas asignadas.
4. Insiste en la validación formal del documento por el líder empresarial.
5. Fomenta la elaboración profesional del documento (uso de tablas, diagramas, claridad en redacción).

Fase 2: análisis de indicadores y propuesta estratégica de mejora

Propósito

Analizar el estado actual del problema con KPIs, aplicar herramientas estratégicas y proponer soluciones priorizadas y medibles.

Actividades clave:

- Selección de KPIs relevantes con línea base.
- Presentación e interpretación gráfica de los indicadores.

- Aplicación de herramientas de análisis estratégico (FODA, Impacto-Esfuerzo, etc.).
- Generación de propuestas de mejora con justificación.
- Actualización del plan de trabajo con nuevas acciones.
- Inicio formal de la ejecución del proyecto.

 Recomendaciones para el docente:

1. Acompaña en la selección de KPIs para que realmente midan el avance del proyecto.
2. Promueve el uso y correcta interpretación de herramientas estratégicas.
3. Revisa que las propuestas de mejora estén directamente ligadas a los datos y análisis.
4. Verifica la actualización del plan de trabajo con fechas, responsables y nuevas actividades.
5. Supervisa los primeros pasos de ejecución y detecta posibles obstáculos tempranos.

Fase 3: análisis de viabilidad y valor financiero del proyecto

Propósito

Cuantificar el impacto económico del proyecto, estimar el retorno esperado (ROI) y evaluar su sostenibilidad financiera.

 Actividades clave:

- Identificación de beneficios esperados (ahorros, ingresos, eficiencia).
- Cálculo del ROI (real o estimado) o del valor financiero agregado.
- Análisis de viabilidad financiera y escalabilidad.
- Recomendaciones para mejorar la sostenibilidad y el valor del proyecto.

 Recomendaciones para el docente:

1. Explica distintas formas de cuantificar beneficios si no se cuenta con datos duros.
2. Revisa la lógica y claridad del cálculo del ROI o estimación.
3. Asegúrate de que se incluya un análisis realista de sostenibilidad y riesgos financieros.
4. Exige evidencia de cómo se llegó a las cifras (horas-persona, costos evitados, etc.).
5. Fomenta propuestas que amplíen el impacto financiero o mejoren su implementación futura.

Fase 4: validación creativa, optimización de procesos y gestión del cambio

Propósito

Validar y optimizar soluciones implementadas, rediseñar procesos y desarrollar una estrategia de gestión del cambio sostenible.

 Actividades clave:

- Mapeo del proceso actual (AS-IS) con tiempos, responsables y recursos.
- Rediseño del proceso (TO-BE) con eliminación/mejora de pasos.
- Validación con usuarios clave y prototipo (si aplica).
- Identificación de actores impactados y estrategia de cambio.
- Presentación verbal tipo *pitch* (dos minutos, sin apoyo visual).

 Recomendaciones para el docente:

1. Asegúrate de que el mapeo del proceso sea detallado y con lógica operacional.

2. Verifica que el rediseño tenga justificación y se base en el análisis previo.
3. Promueve que el estudiante valide con usuarios o genere prototipos simples.
4. Apoya la elaboración de una estrategia clara de gestión del cambio.
5. Haz prácticas del *pitch* verbal y retroalimenta estructura, claridad y tiempo.

Fase 5: cierre estratégico y medición de impacto

Propósito

Finalizar el proyecto, evaluar resultados con KPIs comparativos y reflexionar sobre el proceso y aprendizajes.

✂ Actividades clave:

- Revisión del plan de trabajo con estatus de cada actividad.
- Comparación de KPIs (antes vs. después del proyecto).
- Evaluación del cumplimiento de objetivos SMART.
- Reflexión personal sobre aprendizajes, errores y mejoras.
- Comunicación formal del cierre a la empresa.

🌟 Recomendaciones para el docente:

1. Exige una tabla comparativa clara con interpretación de variaciones.
2. Asegúrate de que el análisis de cumplimiento SMART esté sustentado con evidencias.
3. Revisa la reflexión personal buscando profundidad y autocrítica.
4. Fomenta el cierre formal del proyecto con la empresa (informe, reunión o correo).
5. Valida que el plan de trabajo muestre un seguimiento completo, con razones para actividades no cumplidas.

Presentación final del proyecto

Propósito

Comunicar profesionalmente los resultados, herramientas, valor y aprendizajes del proyecto a una audiencia profesional mediante un reporte y una presentación ejecutiva.

✂ Actividades clave:

- Elaboración de un reporte final profesional (con resumen, fases, conclusiones, KPIs, anexos).
- Presentación ejecutiva (5–7 minutos, como máximo cinco diapositivas o póster).
- Comunicación clara del problema, solución, impacto y próximos pasos.

🌟 Recomendaciones para el docente:

1. Revisa que el reporte final tenga narrativa lógica, datos claros y diseño profesional.
2. Apoya en la edición y estructura del resumen ejecutivo.
3. Supervisa que todas las fases estén representadas con datos y aprendizajes.
4. Entrena al estudiante en comunicación ejecutiva: claridad, síntesis, gráficas.
5. Organiza un evento de presentación (foro, evaluación en clase, panel de expertos, etc.) para dar un cierre académico y profesional.

2. *Optativa Práctica (SEED)*. 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.
3. *Ser emprendedor disruptivo categoría 1*. Esta versión del curso está diseñada para estudiantes que desean iniciar su propio negocio. El enfoque principal será 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 orientarse a la creatividad, la toma de riesgos y la resolución de problemas.
4. *Ser emprendedor disruptivo categoría 2*. Esta versión se creó para estudiantes que están trabajando en un negocio familiar. En este caso, el enfoque radica 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 orientarse 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 aprendido en 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 se diseñaron 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 son 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 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 se diseñaron 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 son 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 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 preparará 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 revisarán las instrucciones de las actividades correspondientes al bloque de temas y semana para aclarar dudas al respecto. Posteriormente, el profesor realizará una serie de preguntas para comprobar la lectura del material asignado y brindará una explicación breve de los contenidos del tema.

Se resolverá una actividad de manera individual y en *focus group* según corresponda a los temas. El aprendizaje aplicado en cada actividad es acumulativo, es decir, se utilizan los conocimientos adquiridos en los temas anteriores.

Al finalizar los temas, el alumno iniciará con la elaboración de presentaciones para evidenciar los avances y resultados finales ante el profesor o tutor en el campus y ante 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, 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 cuáles 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 sobre todo lo que realizan en el curso. Banner es el registro oficial de las calificaciones de los alumnos.

Las actividades evaluables dentro de cada tema y del calendario y la presentación final del curso tienen asignada una rúbrica con la cual es obligatorio que se califique. Esto es muy importante para nuestro modelo de competencias, ya que así se mide el desarrollo de las competencias de los alumnos. Cada rúbrica se encuentra en la sección *Tareas* con el nombre de la semana evaluable.

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

Videos disponibles para calificar con rúbricas:

- ¿Cómo busco una rúbrica? Ingresa a <https://youtu.be/QgDKeZvgtAI>
- ¿Cómo califico con una rúbrica? Ingresa a <https://youtu.be/mAbIsLAglp4>

 Temario

Ser Emprendedor Disruptivo
Categoría 1

Tema 1	Introducción al semestre emprendedor
1.1	Ser emprendedor
1.2	Ecosistema emprendedor
1.3	Tipos de emprendimiento
1.4	Cualidades de un emprendedor
1.5	<i>Business Model Canvas vs. Lean Canvas</i>
Tema 2	<i>Design Thinking</i>
2.1	Empatía
2.2	Definir
2.3	Idear
2.4	Prototipar
2.5	Testear
Tema 3	Empatía-problema
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)
Tema 4	Definición
4.1	<i>The value proposition Canvas-customer (segment)</i>
4.2	<i>Buyer persona (avatar)</i>
4.3	<i>The fact finding</i>
4.4	<i>Stakeholders mapping</i>
Tema 5	Ideación
5.1	<i>Brainstorming</i>
5.2	Matriz de decisiones
5.3	SCAMPER
Tema 6	<i>LEAN Canvas</i>
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
Tema 7	Prototipar
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
Tema 8	Testear-mercado
8.1	Megatendencia identificada
8.2	Mercado (potencial, disponible, efectivo y objetivo)
8.3	Segmentación de mercado
8.4	FODA y estrategia
8.5	<i>Benchmarking</i> vs. competidores
8.6	Marketing tradicional vs. digital
8.7	Herramientas para testear
Tema 9	Cultura organizacional
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	<i>Soft skills</i>
9.6	<i>Architecture framework</i> (TOGAF)
9.7	<i>Team alignment map</i>
Tema 10	Legal
10.1	Sociedades mercantiles
10.2	Marcas y patentes
10.3	Permisos gubernamentales

10.4	ISO y certificaciones
Tema 11	Finanzas estratégicas
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	<i>The portfolio map</i>
Tema 12	Financiamiento
12.1	Apoyos gubernamentales
12.2	Ángeles inversionistas
12.3	<i>Crowdfunding</i>
12.4	Aceleradoras de negocio
12.5	Fondos de inversión
12.6	Instituciones bancarias
Tema 13	<i>Pitch deck</i>
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
13.11	Tarjeta de contacto

Ser Emprendedor Disruptivo

Categoría 2

Tema 1	Introducción al semestre emprendedor
1.1	Ser emprendedor
1.2	Ecosistema emprendedor
1.3	Tipos de emprendimiento
1.4	Cualidades de un emprendedor
1.5	<i>Business Model Canvas vs. Lean Canvas</i> (con ejemplos gráficos)
Tema 2	<i>Design Thinking</i>
2.1	Empatía
2.2	Definir
2.3	Idear
2.4	Prototipar
2.5	Testear
Tema 3	Empatía-problema
3.1	<i>Design Thinking</i> -empatizar- negocios
3.2	Metodologías empleadas en la etapa de empatía del <i>Design Thinking</i> para negocios
3.3	Mercado meta y todas sus características
Tema 4	Definición
4.1	<i>The value proposition Canvas-customer (segment)</i>
4.2	<i>Buyer persona</i> (avatar)
4.3	<i>The fact finding</i>
4.4	<i>Stakeholders mapping</i>
Tema 5	Ideación
5.1	<i>Brainstorming</i>
5.2	Matriz de decisiones
5.3	SCAMPER
Tema 6	LEAN Canvas
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
Tema 7	Prototipar
7.1	Prototipar
7.2	Proyección financiera
7.3	Factores de la proyección financiera: ¿cómo?, ¿cuándo?, ¿dónde?
Tema 8	Testear-mercado
8.1	Pruebas de concepto
8.2	Mejoras de producto
8.3	Identificación de necesidades y problemas
8.4	Validación de hipótesis
8.5	<i>Focus group</i>
Tema 9	Cultura organizacional
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
Tema 10	Legal
10.1	Sociedades mercantiles
10.2	Marcas y patentes
10.3	Permisos gubernamentales
10.4	ISO y certificaciones
Tema 11	Finanzas estratégicas
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
Tema 12	Financiamiento
12.1	Apoyos gubernamentales
12.2	Ángeles inversionistas
12.3	<i>Crowdfunding</i>
12.4	Aceleradoras de negocio
12.5	Fondos de inversión
12.6	Instituciones bancarias
Tema 13	<i>Storytelling y business pitch</i>
13.1	<i>Storytelling</i>
13.2	Elementos del <i>storytelling</i>
13.3	Metodología del <i>storytelling</i>
13.4	Técnicas del <i>storytelling</i>
13.5	<i>Storytelling</i> para negocios
13.6	<i>Business pitch</i>
13.7	Características del <i>business pitch</i>

Prospectiva e Innovación

Tema 1	Megatendencias y emprendimiento
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
Tema 2	Introducción a la prospectiva estratégica
2.1	La diferencia entre planeación, la prospectiva y la estrategia
2.2	Los conceptos clave de la prospectiva
Tema 3	La identificación de oportunidades estratégicas de negocios innovadores
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
Tema 4	Consideraciones sobre el futuro
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
Tema 5	La planeación de escenarios
5.1	Condiciones y herramientas para asegurar una buena planeación de escenarios
5.2	La planeación de escenarios: un enfoque integrador
Tema 6	La prospectiva estratégica y la innovación en la economía global
6.1	El reto de la imaginación
6.2	Creatividad e imaginación estratégica
6.3	Señales emergentes y oportunidades



Notas de enseñanza

Optativa Práctica (Tradicional/Regular)

Tema 1 Objetivo de la estancia en las empresas

El tema 1 establece las bases para que tu estudiante entienda que su participación en el semestre empresarial no se limita a “ir a aprender”, sino a *resolver problemas reales desde su área de especialidad y generar valor para la organización*. Este tema también introduce conceptos fundamentales como el *agregar valor*, la *resolución estratégica de problemas*, la *formulación de objetivos SMART* y la *elaboración de un plan de trabajo*, todos directamente vinculados con las fases del proyecto que desarrollará.

Para asegurarte de que el estudiante comprendió y aplicó correctamente los conceptos del tema a lo largo del proyecto, se sugieren cuatro recomendaciones prácticas. Primero, realiza una *sesión inicial de reflexión y análisis del concepto de “agregar valor”*. Pide al estudiante que identifique cómo puede aportar valor en su área de especialidad y que relacione su aporte con un problema real en su empresa. Esto preparará el terreno para una fase 1 más significativa. Segundo, *verifica cuidadosamente que los objetivos SMART estén bien formulados*. Puedes utilizar una tabla de cotejo para comprobar que cada objetivo sea específico, medible, alcanzable, relevante y con un plazo definido, ya que estos objetivos guiarán el rumbo del proyecto durante todo el semestre. Tercero, asegúrate de que el estudiante *elabore un plan de trabajo estructurado y realista* desde la fase 1. Este debe contener actividades claras, tiempos, responsables y recursos. Acompáñalo en su revisión y actualización durante las siguientes fases.

Finalmente, fomenta el *pensamiento crítico en torno a la resolución de problemas*, preguntándole regularmente cuál problema está resolviendo, por qué es importante para la empresa y cómo su propuesta impacta en los resultados. Esto te permitirá validar que no se limite a cumplir con entregables, sino que entienda el fondo de su intervención.

Al aplicar estas recomendaciones, podrás guiar al estudiante para que no solo comprenda el tema, sino que *lo integre de manera efectiva en cada fase del proyecto*, aportando un valor real a la organización y viviendo una experiencia formativa profunda.

Tema 2 Análisis y diagnóstico empresarial

Este tema proporciona al estudiante herramientas clave para identificar, priorizar y sustentar decisiones estratégicas dentro del contexto organizacional. Dicho conocimiento resulta fundamental para que el estudiante aplique correctamente las fases del proyecto de la *Optativa Práctica*, particularmente en la *fase 2 (Análisis de KPIs y propuesta de mejora)*, la *fase 3 (Valor financiero)* y la *fase 4 (Optimización de procesos y validación)*. Como docente, tu rol será asegurar que el estudiante no solo conozca las herramientas de análisis, sino que sepa aplicarlas de manera coherente, útil y alineada con el entorno real de la empresa.

Para lograrlo, una primera recomendación es que *acompañes al estudiante en la aplicación de herramientas de priorización, como la matriz de Eisenhower, FODA y matriz de decisiones*. Estas deben usarse no solo como ejercicio teórico, sino como base para justificar las decisiones sobre cuáles problemas atender primero. Puedes pedir que el estudiante documente su proceso de priorización en un formato visual (tabla o gráfico) y lo relacione directamente con los objetivos SMART definidos en la fase 1. Esto no solo fortalece la lógica del proyecto, sino que permite evaluar la pertinencia de sus propuestas de mejora.

En segundo lugar, asegúrate de que el estudiante *conozca y entienda los objetivos actuales de la empresa o del área en la que está trabajando*. Puedes sugerir que se reúna con su líder empresarial para identificar de cinco a diez objetivos principales del año. Esta acción le permitirá alinear sus iniciativas con los intereses reales del negocio y seleccionar propuestas que generen mayor valor. Esta práctica refuerza la conexión del proyecto con el entorno empresarial real, lo cual resulta vital para que las propuestas tengan viabilidad y respaldo.

Una tercera recomendación importante es *evaluar que el análisis de datos esté sustentado con información relevante, clara y bien presentada*. Pide al estudiante que utilice datos actuales de la empresa y que, al sustentar su propuesta, evite la sobrecarga de información irrelevante. Enséñale a presentar sus hallazgos de forma ejecutiva, mediante gráficas, tablas o indicadores clave que respondan a preguntas como “¿qué problema estamos resolviendo?”, “¿qué impacto tiene?”, “¿cuáles datos lo respaldan?”. Este enfoque será determinante en la fase 2 y también en la presentación final del proyecto.

Finalmente, promueve que el estudiante *seleccione una metodología de gestión de proyectos que se adapte a su propuesta de solución*. En función del tipo de intervención, sus recursos y el nivel de incertidumbre, el estudiante deberá decidir si se ajusta más a un enfoque tradicional (como Waterfall o CCPM) o a uno ágil (como Scrum o Kanban). Puedes guiarlo a través de comparaciones prácticas y preguntarle por qué eligió una metodología en particular y cómo la adaptó al contexto. Esto facilitará una ejecución más estructurada durante la fase 4 y preparará al estudiante para defender su proyecto con claridad durante la presentación final.

Con estas acciones podrás asegurar que el estudiante *integre de forma estratégica el análisis y diagnóstico empresarial dentro de su proyecto*, tomando decisiones basadas en datos, prioridades organizacionales y metodologías adecuadas. Así, el aprendizaje será no solo teórico, sino aplicado y significativo.

Tema 3 Aspecto económico y viabilidad del proyecto

El tema tiene como objetivo brindar al estudiante herramientas financieras fundamentales para tomar decisiones estratégicas dentro de su proyecto en la empresa. A lo largo del tema, se desarrollan conceptos clave, como el *Retorno de Inversión (ROI)*, el *periodo de recuperación*, el *margen de utilidad* y estrategias para la *optimización de costos y aumento de eficiencia*. Este contenido es esencial para el desarrollo de la *fase 3 del proyecto* en la Optativa Práctica, en la cual el estudiante debe evaluar la viabilidad financiera de las acciones propuestas y justificar su valor agregado con datos cuantitativos.

Para asegurarte de que el estudiante comprenda y aplique correctamente estos conceptos, en primer lugar, es recomendable que *valides que ha calculado correctamente el ROI de su proyecto* o de alguna de sus acciones clave. Puedes pedirle que te explique el razonamiento detrás del cálculo: ¿cuáles ingresos se están considerando?, ¿cuáles gastos están incluidos?, ¿cuál horizonte de tiempo se está usando? Esta explicación debe incluir un escenario realista (ni demasiado optimista ni pesimista), tal como se sugiere en el tema. También puedes solicitar que compare dos escenarios distintos para analizar cuál aporta mayor retorno, con base en ejemplos similares a los presentados en el tema.

En segundo lugar, es importante que el estudiante *identifique oportunidades concretas de optimización de recursos dentro del proceso o área donde está interviniendo*. Puedes ayudarlo a pensar más allá de lo evidente, por ejemplo, no solo en costos directos, como sueldos o insumos, sino en costos ocultos, como tiempos improductivos, uso de espacio, almacenamiento o reprocesos. Asegúrate de que proponga acciones

específicas, medibles y que justifique el impacto de cada una. La matriz de impacto vs. esfuerzo que se presenta en el tema es una herramienta útil que puedes sugerir para priorizar estas acciones.

En tercer lugar, es clave que *evalúes si el estudiante está utilizando los indicadores financieros de manera estratégica, no solo operativa*, es decir, debe poder argumentar cómo sus acciones no solo son viables económicamente, sino también convenientes en términos de valor a largo plazo. Puedes pedirle que relacione los indicadores (como ROI, utilidad o ahorro proyectado) con los objetivos generales de la empresa o área y que reflexione si su propuesta resulta sostenible, escalable o replicable en otro contexto.

Finalmente, *asegúrate de que el estudiante mida el "antes y después" de sus acciones para sustentar el valor financiero generado*. Esto incluye indicadores claros y comparables, así como una explicación transparente de la metodología utilizada para obtener los datos. Puedes orientarlo a documentar esto en una tabla o gráfico dentro de su entregable, de manera que el análisis financiero sea comprensible y visualmente efectivo tanto para ti como docente como para su líder empresarial.

Al aplicar estas recomendaciones, estarás guiando al estudiante para que aplique el análisis financiero no como un requisito aislado, sino como una herramienta poderosa para justificar decisiones, agregar valor tangible a la organización y fortalecer la calidad e impacto de su proyecto.

Tema 4 Innovación y gestión del cambio

El tema 4 tiene como propósito proporcionar al estudiante herramientas y marcos metodológicos que le permitan *proponer soluciones creativas y sostenibles a problemas reales* en las organizaciones. A través de metodologías como *Design Thinking*, *Lean Startup* y *Blue Ocean Strategy*, así como técnicas de *gestión del cambio organizacional*, el estudiante aprenderá a identificar causas raíz, desarrollar ideas innovadoras, prototipar soluciones y enfrentar con éxito la resistencia al cambio. Este tema es especialmente relevante para la *fase 4 del proyecto* (optimización, validación y gestión del cambio), aunque sus conceptos también fortalecen el planteamiento y ejecución de propuestas desde la fase 2.

Como docente, es importante que verifiques que el estudiante no solo comprendió las metodologías, sino que *las integró adecuadamente en su proyecto*. Una primera recomendación es que *le pidas al estudiante justificar el uso de una metodología de innovación específica (Design Thinking, Lean Startup o Blue Ocean)* para abordar el problema identificado. Solicítale que argumente por qué eligió esa metodología, cómo la aplicó y cuáles resultados obtuvo. Esta explicación debe reflejar una comprensión clara del proceso, desde la empatía con el usuario hasta la evaluación de impacto, especialmente si está usando *Design Thinking*, por ejemplo.

En segundo lugar, asegúrate de que el estudiante *identificó la causa raíz del problema antes de proponer soluciones*. Puedes hacerlo solicitando evidencia de herramientas como el *diagrama de Ishikawa* o los *5 Porqués*, tal como se recomienda en el tema. Esto te permitirá confirmar que el estudiante no se enfocó solo en síntomas superficiales, sino que comprendió a profundidad el contexto del problema. Esta validación es clave para

garantizar que el rediseño propuesto en la fase 4 esté realmente alineado con el origen del problema y no con una consecuencia parcial.

Una tercera recomendación es *solicitar evidencia del prototipado o prueba de la solución propuesta*, ya sea física, digital o conceptual. No se trata de que el estudiante construya un producto final, sino de que presente una versión preliminar que permita evaluar la viabilidad y mejorar la propuesta antes de su implementación completa. Esto puede ser un boceto, una maqueta digital, un diagrama funcional, una simulación sencilla o un piloto básico. Esta práctica fortalece la calidad de las propuestas y su conexión con los recursos y realidades de la empresa.

Finalmente, revisa que el estudiante haya *desarrollado una estrategia de gestión del cambio coherente*, identificando a los actores involucrados, posibles resistencias y acciones específicas para facilitar la adopción. Puedes pedirle que integre una tabla donde especifique los roles, niveles de influencia, barreras esperadas y estrategias de involucramiento, como reuniones, capacitación o incentivos. Esta planeación será fundamental para que el proyecto no solo sea técnicamente viable, sino también *socialmente implementable* dentro de la organización.

Con estas acciones, podrás asegurarte de que el estudiante no solo innove por intuición, sino con metodología, empatía y visión de implementación efectiva. Así, el proyecto se vuelve no solo una solución creativa, sino una propuesta viable, sostenible y alineada con los retos reales de la organización.

Tema 5 Plan de acción y seguimiento

Este tema es esencial para consolidar todo el trabajo realizado a lo largo de las fases anteriores del proyecto. Brinda al estudiante las herramientas necesarias para *estructurar, dar seguimiento y controlar la ejecución de su proyecto mediante hitos, métricas, KPIs y estrategias de gestión de riesgos*. El contenido es particularmente aplicable a la *fase 5 del proyecto (cierre estratégico y medición de impacto)*, aunque sus principios también deben estar presentes desde el inicio, especialmente al diseñar el plan de trabajo en la fase 1.

Como docente, tu labor será guiar al estudiante para que convierta sus ideas en una *ejecución bien organizada, medible y enfocada en resultados reales*. En primer lugar, asegúrate de que el estudiante *dividió su proyecto en hitos claros, específicos y medibles* y no solo enlistó tareas genéricas. Puedes pedirle que cada hito esté formulado con el enfoque SMART (específico, medible, alcanzable, relevante y con tiempo límite) y que defina entregables concretos para cada uno. Esto facilitará el seguimiento del proyecto, tanto para el estudiante como para ti como docente, y permitirá evidenciar avances parciales consistentes.

En segundo lugar, revisa que el estudiante haya definido y aplicado *métricas y KPIs adecuados* para evaluar la ejecución de su proyecto. Estas deben alinearse con los objetivos planteados en la fase 1 y servir para comparar *el antes y el después* en la fase 5. Puedes sugerirle utilizar tanto métricas cuantitativas (reducción de tiempos, mejora en calidad, ahorro económico) como cualitativas (satisfacción del cliente o percepción de mejora). Se

considera fundamental que el estudiante distinga claramente entre métricas generales y KPIs estratégicos que evidencian el impacto real del proyecto.

Otra recomendación clave es que verifiques que el estudiante *utilizó herramientas visuales de planificación y seguimiento*, como cronogramas, diagramas de Gantt, mapas estratégicos o tableros Kanban. Estas herramientas ayudan a comunicar con claridad el avance del proyecto, identificar cuellos de botella y facilitar el trabajo colaborativo. Puedes pedirle que incluya en su entregable final un cronograma con responsables, fechas, duración de tareas y codificación por colores según el estado de avance. Esto no solo eleva la calidad del entregable, sino que demuestra competencias de gestión de proyectos aplicadas a la realidad empresarial.

Por último, asegúrate de que el estudiante *haya elaborado una matriz de riesgos (como FMEA)* en la que identifique, priorice y proponga acciones de mitigación para los principales riesgos del proyecto. Esta matriz debe incluir la evaluación de la probabilidad e impacto de cada riesgo, así como acciones específicas para prevenir o reducir consecuencias negativas. Puedes pedirle que reflexione sobre riesgos reales que enfrentó durante el semestre (si ocurrieron) y cómo los gestionó. Esta práctica fortalece su pensamiento estratégico y prepara al estudiante para actuar con mayor responsabilidad en un entorno profesional real.

Al aplicar estas recomendaciones, asegurarás que el estudiante no solo planee de forma estructurada, sino que también *ejecute, mida y cierre su proyecto con una visión integral, profesional y fundamentada*. Esto lo prepara no solo para cumplir con los requerimientos académicos del semestre empresarial, sino también para desempeñarse eficazmente en cualquier contexto organizacional futuro.

Tema 6 Presentación y comunicación del proyecto

Este tema culmina la formación del estudiante en el semestre empresarial, preparando las habilidades necesarias para comunicar de manera *clara, estratégica y persuasiva* los resultados de su intervención en la empresa. Este contenido resulta especialmente relevante para la *actividad final de presentación del proyecto*, en la cual el estudiante debe estructurar un mensaje enfocado, conectar con su audiencia y respaldar su propuesta con evidencias visuales y orales efectivas.

Como docente, tu rol será clave para asegurarte de que el estudiante *no solo conoce su proyecto, sino que sabe comunicarlo con impacto ante públicos profesionales*. En primer lugar, asegúrate de que el estudiante *identificó adecuadamente a sus stakeholders*: quiénes son, qué nivel de influencia tienen y qué información es más relevante para cada uno. Puedes pedirle que clasifique a su audiencia principal (por ejemplo, directivos, operativos, líderes funcionales) y que te explique cómo adaptó el enfoque de su presentación a los intereses específicos de cada uno.

En segundo lugar, revisa que el estudiante haya aplicado *técnicas de storytelling y comunicación persuasiva*. No se trata solo de enumerar actividades o KPIs, sino de construir una narrativa que explique el problema, la solución propuesta, el valor generado y los aprendizajes obtenidos. Puedes pedirle que te comparta un guion previo o una estructura lógica de su presentación y que practique contigo para evaluar la claridad, la conexión emocional y el impacto del mensaje. Esta preparación marcará la diferencia entre una presentación técnica y una memorable.

La tercera recomendación es verificar que el estudiante *utiliza visuales como apoyo, no como sustituto de su discurso*. Las diapositivas deben ser claras, concisas y bien diseñadas, con gráficos, tablas o imágenes que resalten los datos clave. Puedes revisar con el estudiante su presentación visual y sugerirle eliminar texto innecesario,

organizar la información por bloques visuales y utilizar una paleta de colores coherente. Además, sugiérele preparar diapositivas adicionales para posibles preguntas que no muestre durante la exposición, pero que le permitan responder con confianza durante la sesión de retroalimentación.

Finalmente, apóyalo para *fortalecer su lenguaje corporal y su comunicación no verbal*. Pide que practique su exposición en voz alta, frente a ti o en simulacros con sus compañeros. Observa si mantiene contacto visual, proyecta seguridad, gesticula con naturalidad y transmite energía. Puedes darle retroalimentación puntual sobre su postura, tono de voz y ritmo de habla. Estas habilidades no solo reforzarán su mensaje, sino que incrementarán su credibilidad y presencia ante la audiencia profesional.

Al aplicar estas recomendaciones, asegurarás que el estudiante no solo finalice su proyecto con calidad técnica, sino que sea capaz de *presentarlo con seguridad, persuasión y profesionalismo*, demostrando así no solo lo que logró, sino también el impacto que puede generar como futuro profesional.

Ser Emprendedor Disruptivo: Categoría 1

Tema 1 Introducción al semestre emprendedor

1. En este tema, el alumno conocerá el significado de ser emprendedor y sus características, así como las diferentes metodologías de emprendimiento más usadas en diferentes industrias, como 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. Procura 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 desarrollará y que conozca cuáles son las cualidades de un emprendedor para identificarlas y trabajar en ellas.
4. Se recomienda ejemplificar de manera general cada elemento del *Design Thinking* para que el alumno sepa anticipadamente de qué tratará cada uno y pueda ir visualizando cómo aplicarlo en su negocio.

Tema 2 Design Thinking

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 les quede más claro el tema a los alumnos.
3. Es recomendable ejecutar una dinámica en clase, en la cual los alumnos seleccionen una o dos técnicas de cada elemento aplicado a su negocio para que lo desarrollen, se detecten las áreas de oportunidad y se brinde una retroalimentación correspondiente.
4. Es importante dejar claro al alumno que en este tema se verán y explicarán los elementos viéndolos como una metodología y teoría, ya que en los siguientes temas del curso se visualizarán desde una forma práctica y aplicada para el negocio.

Tema 3 Empatía-problema

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

Tema 4 Definición

1. En este tema se definirán las necesidades de los clientes según el modelo de negocio de cada emprendedor, con el fin de crear una propuesta de valor que responda directamente a dichas necesidades o problemas.
2. Se recomienda brindar ejemplos prácticos de cada subtema para que los alumnos comprendan el tema en general y puedan aplicarlo dentro de su emprendimiento.
3. Es importante que el alumno tenga definida y en claro la propuesta de valor, el perfil de cliente y su *buyer persona* (avatar), ya que esos serán los puntos principales para desarrollar las metodologías de identificación de las necesidades de los clientes.

Tema 5 Ideación

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. Se recomienda aplicar una dinámica grupal que permita a cada alumno utilizar la metodología que elija para resolver una problemática actual de su negocio, de manera que le sirva como ejercicio práctico.

Tema 6 Lean Canvas

1. Este tema se enfocará en el *Lean Canvas*, el cual será de apoyo al emprendedor para el desarrollo estratégico del modelo de su negocio en marcha.
2. Es importante que el alumno tenga claro cada uno de los elementos que conforman el *Lean Canvas* para que 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 *Lean Canvas*, pues es un tema amplio y el alumno podría cuestionar o requerir información extra.

Tema 7 Prototipar

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 conforman un prototipo para que pueda aplicarlo en su negocio.
3. Es recomendable mostrar un ejemplo de un prototipo ya aplicado para que quede más claro y así el alumno lo tome de referencia para elaborar el suyo, considerando los elementos necesarios.
4. Se recomienda documentarse más a fondo sobre el prototipado, pues es un tema amplio y el alumno podría cuestionar o requerir información extra.

Tema 8 Testear-mercado

1. En este tema, se presentará el prototipo ante el cliente para recibir feedback, mejorar las áreas de oportunidad que se hayan detectado y modificar dicho prototipo hasta que sea el adecuado para el cliente.
2. Es importante apoyar al alumno en el desarrollo de cada elemento (la segmentación de mercado, el FODA, el *benchmarking* y la selección del marketing adecuado para su negocio).
3. Se recomienda mostrar ejemplos de cada elemento del testeo de acuerdo con cada elemento mostrado en el contenido para que queden más claros y el alumno lo tome de referencia para elaborar el suyo.
4. Es recomendable documentarse más a fondo sobre este tema y sus elementos, ya que el alumno podría cuestionar o requerir información extra.

Tema 9 Cultura organizacional

1. En este tema, se abordará el desarrollo e importancia de una cultura organizacional adecuada para el negocio del emprendedor para 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 y que detecte bien las soft skills, entre otras cuestiones.
3. Es importante ejemplificar cada elemento para que el alumno pueda elaborar su cultura organizacional de una manera clara y precisa.
4. Se recomienda documentarse más a fondo sobre el tema de cultura organizacional, pues el alumno podría cuestionar o requerir información extra.

Tema 10 Legal

1. En este tema, se abordará el aspecto legal que conlleva todo negocio. El emprendedor debe poner 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 facilitar la selección de la mejor opción para su negocio.

3. Es importante ejemplificar cada elemento para que el alumno pueda aplicarlos todos 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 el alumno podría cuestionar o requerir información extra.

Tema 11 Finanzas estratégicas

1. Este tema se enfocará en explicar y desarrollar los elementos esenciales dentro de las finanzas estratégicas que todo emprendedor debe considerar para lograr un negocio con finanzas saludables.
2. Es importante aclarar que, si bien existen otros elementos financieros que se pueden considerar para aplicarse en el negocio, estos son esenciales para comenzar el emprendimiento.
3. Como en todos los temas, se recomienda ofrecer ejemplos prácticos.
4. Se recomienda documentarse más a fondo sobre el tema de finanzas estratégicas, pues el alumno podría cuestionar o requerir información extra.

Tema 12 Financiamiento

1. En este tema, se abordará el financiamiento como parte importante para el emprendedor y su negocio, ya que podrá considerar diferentes formas de apoyo financiero.
2. Dado que se trata de un tema delicado, es importante que el docente acompañe al alumno y lo apoye en lo que pueda para desarrollar los elementos mostrados en el contenido.
3. Es recomendable proporcionar ejemplos prácticos en cada elemento para que el alumno entienda lo que debe realizar en cada uno.

Tema 13 Pitch deck

1. En este tema, se revisarán los elementos que conforman el *pitch deck* que elaborará el emprendedor para dar a conocer su negocio de una manera general y visual.
2. Así como en todos los temas, se recomienda aplicar ejemplos prácticos para que queden más claros los elementos del *pitch deck* y así el alumno sepa cómo desarrollarlos en su negocio.
3. Se recomienda documentarse más a fondo sobre este tema, ya que es amplio y el alumno podría cuestionar o requerir información extra.

Ser Emprendedor Disruptivo: Categoría 2

Tema 1 Introducción al semestre emprendedor

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 *Design Thinking* aplicada a los negocios.

Tema 2 *Design Thinking*

1. Para esta unidad, es recomendable leer:
Christensen, C. (2004). *El dilema del innovador: cuando las nuevas tecnologías hacen fracasar a las grandes empresas*. Estados Unidos: 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*

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 para luego analizar los resultados y obtener información valiosa sobre las necesidades y deseos de los clientes.
2. Se sugiere 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*

1. En esta etapa, se sugiere invitar a expertos en *Design Thinking* para hablar con los estudiantes y compartir sus experiencias y conocimientos.
2. Como docente, puedes 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*

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. Puedes utilizar técnicas de gamificación para hacer que la ideación sea más divertida y atractiva para los estudiantes.

Tema 6 *Lean Canvas*

1. Para esta unidad, se recomienda leer:
Osterwalder, A., y Pigneur, Y. (2010). *Business model generation: A handbook for visionaries, game changers, and challengers*. Estados Unidos: John Wiley & Sons.
2. Invita 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*

1. Para esta unidad, se recomienda leer:
Bland, D., y Osterwalder, A. (2019). *Testing business ideas: A field guide for rapid experimentation*. Estados Unidos: John Wiley & Sons.

2. Enseña a los estudiantes cómo presentar sus prototipos de manera efectiva y persuasiva, ya que es algo crucial para obtener comentarios y validar la idea de negocio.

Tema 8 Testear-mercado

1. Realizar pruebas A/B. Este ejercicio puede realizarse en línea. 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 hacer pruebas para determinar cuál es más efectiva.
2. Se sugiere leer:
Maurya, A. (2012). *Running Lean: Iterate from Plan A to a Plan That Works*. Estados Unidos: O'Reilly Media.

Tema 9 Cultura organizacional

1. Se recomienda pedir a los estudiantes que investiguen los antecedentes 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. Cuenta una historia personal a los estudiantes para mostrar cómo has superado un obstáculo o 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 sugiere poner limitaciones de tiempo: no más de tres minutos.

Tema 10 Legal

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. Invita a un abogado especializado en derecho empresarial a hablar en clase para que proporcione información valiosa sobre los aspectos legales del emprendimiento y responda preguntas a los estudiantes.

Tema 11 Finanzas estratégicas

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

Tema 12 Financiamiento

1. 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.
2. Lee revistas de negocios como *Forbes*, *Harvard Business Review*, *Entrepreneur*, *Inc.*, entre otras, pues ofrecen artículos y estudios de casos relevantes sobre financiamiento empresarial. Además, puedes

buscar publicaciones académicas de finanzas empresariales en bibliotecas y bases de datos de revistas académicas.

Tema 13 **Storytelling y business pitch**

1. Revisa los siguientes videos:
 - Penguin Books UK. (2018, 8 de marzo). *How to Argue with a Cat* | Jay Heinrichs [Archivo de video]. Recuperado de <https://www.youtube.com/watch?v=Zr1qUWyEsyQ>
 - BeAS Uwish. (2017, 30 de noviembre). *How To Begin Your Presentation with Simon Sinek* [Archivo de video]. Recuperado de <https://www.youtube.com/watch?v=fgR7VjjHMq8>
2. Se recomienda revisar constantemente la página de Inc.com (<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**

1. Es importante que el profesor tenga conocimiento sobre las megatendencias principales en el país, así como los clústeres más importantes en México.
2. Se recomienda revisar el siguiente video:
 - educarchile. (2020, 3 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**

1. Es importante que el profesor presente a 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 expongan 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**

1. Es recomendable tener algún invitado que pueda platicar sobre el desarrollo exitoso de un caso de negocio para 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, 1 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**

1. Invita a un directivo de una empresa para que hable con los alumnos sobre la importancia de los escenarios a futuro y cómo su organización enfrentó la pandemia para continuar operando.

2. El profesor debe tener conocimientos sobre los factores más importantes de desarrollo para emprender y para orientar a los alumnos sobre inversiones, competencia, planeación y finanzas.

Tema 5 La planeación de escenarios

1. Se recomienda que el profesor revise los proyectos de los alumnos y dé retroalimentación al plan estratégico de negocio que están desarrollando los estudiantes. Igualmente, debe examinar la planeación de escenarios y cuestionar si dichos escenarios son factibles o 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

1. El profesor podría invitar a un economista para que hable sobre la importancia de conocer la demografía del país, los cambios en la política, el tema cultural y de segmentación (incluso en un mismo país) y cómo las micro y PYMES afectan el desarrollo económico del país.
2. Existen numerosos ejemplos de empresas que tuvieron una “simple” idea y hoy son grandes empresas a nivel mundial. Platica con los alumnos sobre estos casos de éxito.