



## PROGRAMA ANALÍTICO

Laboratorio de modelos de negocios e inserción laboral	
Fecha de elaboración: 23/09/16	
Carrera:	Las 6 licenciaturas
Elaboró programa analítico:	Norma Alejandra González Vega José Ángel Vázquez Zamudio Andrés Roy Hardy Jesús Castillo Duque Alejandro Navarro González Miguel Ángel Campos Narváez
Revisó programa analítico:	María Alejandra Cocco Alonso Laura Melissa Martínez Delgado

### DATOS BÁSICOS

Semestre	Horas de teoría	Horas de práctica	Horas trabajo adicional estudiante	Créditos
9	0	3	2	5
Tipología:	Electiva de profundización - común		Modalidad :	Curso - Laboratorio

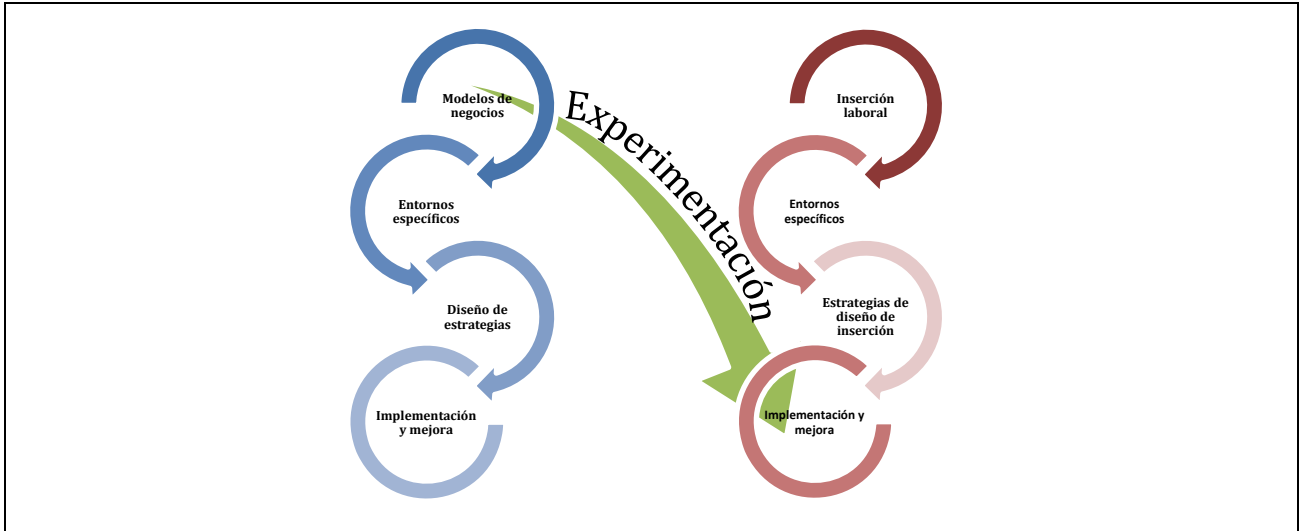
Curso laboratorio: Es una modalidad de enseñanza-aprendizaje donde existe una interrelación entre teoría y experimentación. El instructor comparte los fundamentos teóricos y procedimentales, que permitan complementar el contenido temático correspondiente utilizando estrategias prácticas, con la posibilidad de realizar trabajos de carácter técnico-científico, de tal manera de experimentar las condiciones constructivas de manera controlada y normalizada con instrumentos de medición a escala.

#### Presentación

La materia cuenta con contenidos dirigidos al desarrollo y ejercicio de competencias que ayudarán al alumno a diagnosticar problemas y necesidades para identificar los distintos modelos de negocios y sus factores propios para sí crear estrategias y conocimientos que den solución a problemas relacionados encontrados en su inserción laboral teniendo una visión integral de su entorno y sus características.



## ESQUEMA DE RELACIONES Y CONTENIDOS



## OBJETIVOS DEL CURSO

<p>Objetivo general</p>	<p>Al finalizar el curso los alumnos serán capaces de relacionar los diferentes modelos de negocios a las diferentes tipologías de productos y proyectos, identificando las relaciones más exitosas. Así mismo podrá delinear los factores determinantes de la inserción laboral: sociales, ambientales, institucionales, laborales, económicos, normativos- legales y personales, para establecer estrategias más certeras al momento de insertarse al campo de trabajo.</p>		
<p>Competencias transversales a las que contribuye a desarrollar</p>	<p><b>Cognitiva y emprendedora</b> Aprender a aprender, capacidad emprendedora y de adaptarse a los requerimientos cambiantes del contexto a través de habilidades de pensamiento, complejo (análisis, problematización, contextualización, investigación,</p>	<p><b>Ético valoral</b> Afrontar las disyuntivas y dilemas propios de su inserción en el mundo social y productivo, ya sea como ciudadano y/o como profesional, a través de la aplicación de criterios, normas y principios ético-valorales.</p>	<p><b>Realizar la Gestión multidisciplinaria</b> con los actores de diferentes disciplinas, para lograr la eficiencia, eficacia y efectividad de los proyectos realizados.</p>



	discernimiento, decisión, innovación y liderazgo).		
Competencias Profesionales Específicas a las que contribuye a desarrollar	Arquitectura	Especificar proyectos arquitectónicos que hagan posible su habitabilidad material y existencial en diferentes contextos del hábitat. Gestionar la realización de proyectos arquitectónicos en la totalidad de sus procesos	
	Licenciatura en Conservación y Restauración de Bienes Culturales Muebles	Gestionar proyectos de conservación-restauración. Ejecutar y evaluar proyectos de conservación-restauración de bienes culturales muebles	
	Licenciatura en Diseño Gráfico	Especificar y dirigir los procesos de producción de los mensajes visuales en diversos entornos y medios. Gestionar proyectos de diseño gráfico que den respuesta a diversas necesidades y demandas contextuales pertinentes.	
	Licenciatura en Diseño Industrial	Precisar las características del objeto y procesos de diseño en lo físico, perceptual, simbólico y ambiental. Innovar tanto en lo incremental como en lo radical, los objetos y procesos del diseño industrial.	
	Licenciatura en Diseño Urbano y del Paisaje	Diseñar proyectos urbanos y del paisaje, mediante estrategias y técnicas para diversos contextos, formas y niveles de intervención. Elaborar proyectos ejecutivos en los que especifique materiales, técnicas y procesos para la intervención en el paisaje cultural.	
	Licenciatura en Edificación y Administración de Obras	Gestionar de manera integral proyectos de edificación en sus aspectos técnicos-administrativos, para su realización en los ámbitos público, privado y social. Realizar con eficiencia y eficacia proyectos de edificación, en los diversos ámbitos y contextos en la industria de la construcción	
Módulos / Objetivos específicos	<b>Módulo</b>	<b>Objetivo específico</b>	
	<b>1. Modelo de Negocios y su diseño de estrategias</b>	Comprender las características propias de cada modelo de negocios estableciendo los entornos específicos en su análisis, para generar conocimiento y el manejo de los elementos que lo definen, con las categorías y taxonomías de producto y proyectos, identificando diversas estrategias de pares, para experimentar el mejor para cada tipo de producto y proyecto	



	<b>2. Implementación y su inserción laboral</b>	Llevar a cabo los mejores diseños de modelos de negocios, con el fin de aplicar los conocimientos adquiridos, ponerlos a prueba y experimentar con adaptaciones y mejoras, en una primera etapa en forma virtual, con las herramientas libres que existen para formar su propio modelo delineando los factores que determinan la inserción laboral diseñando diversos perfiles y sus respuestas respectivas a los diversos ámbitos laborales del estado y país.
	<b>3. Implementación y mejora</b>	Evaluar en la realidad sus diseños de perfiles laborales, Llevar a cabo los mejores diseños de modelos de negocios, con el fin de aplicar los conocimientos adquiridos, ponerlos a prueba y experimentar con adaptaciones y mejoras.

## CONTENIDOS Y MÉTODOS POR MÓDULOS Y SESIONES

Preguntas del Módulo 1	¿Qué tipo de características pertenecen a un modelo de negocios? ¿Qué pasos o sistemas se necesita establecer para que el negocio sea factible? ¿Qué elementos de diferenciación deberán destacar en el producto en relación con la competencia?	
<b>MÓDULO 1 – Modelo de Negocios y su diseño de estrategias</b>		<b>2 sesiones</b>
<i>Sesión 1</i>	<b>Modelos de negocios y entornos específicos</b>	<b>8 hrs</b>
<i>Aprendizajes esperados</i>	Destacar y organizar conceptos y contenidos como resúmenes y señalizaciones. Jerarquizar y organizar la información como mapas conceptuales, comparando los tipos de negocios comprendiendo los elementos que lo conforman.	
<i>Contenido</i>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Tipos de Modelos de negocios o diseños de negocios</li> <li>• Elementos de un modelo de negocios</li> <li>• Taxonomías generales y particulares de producto</li> <li>• Categorías generales y particulares de proyectos</li> </ul>	
<i>Herramientas de evaluación</i>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Observación: Registro anecdótico, diario de sesiones</li> <li>• Análisis del desempeño: Rúbrica</li> <li>• Interrogatorio: orales y escritos.</li> </ul>	



<i>Lecturas y otros recursos</i>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Maquafa Lafuente, Javier. (2010). Marketing, innovación y nuevos negocios. Madrid: ESIC. Cap. 2, y 6.</li> <li>• Clark Tim, Osterwalder Alexander y Pigneur Yves (2012). Tu modelo de negocio. Deusto. España. Cap 2 y 3</li> <li>• Culshaw, Fabiana, (2015) Empresas innovadoras explican sus modelos de negocios. IESA, España. Cap. 3 y 4.</li> </ul>
<i>Métodos de enseñanza</i>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Método expositivo.</li> <li>• Lecturas asociadas a los temas</li> <li>• Lecturas complementarias con reportes específicos</li> <li>• Exposición de temas con cuestionamientos periódicos que inviten definir un modelo de negocios</li> </ul>
<i>Actividades de aprendizaje</i>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Mesas de diálogo y discusión sobre los temas</li> <li>• Participación en clase.</li> <li>• Presentación digital</li> <li>• Trabajo colaborativo en equipos interdisciplinarios</li> </ul>
<i>Sesión 2</i>	<b>Diseños de estrategias e Implementación</b>
<i>Aprendizajes esperados</i>	<b>10 hrs</b>
	<p>Trabajos que demuestran un producto concreto, condicionado por tiempo y recursos cuya planificación de tareas y solución de incidencias involucra a los estudiantes en la solución de problemas y de otras tareas significativas, relacionadas a sus propuestas de negocios.</p> <p>Trabajan de manera autónoma para construir su propio aprendizaje y culmina en resultados reales generados por ellos mismos de mostrando su implementación.</p>
<i>Contenido</i>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Modelo de negocios vs producto</li> <li>• Modelo de negocios vs proyecto</li> <li>• Diseño de prototipo de negocio</li> <li>• Implementación</li> <li>• Mercado</li> <li>• Evaluación</li> <li>• Gestión</li> </ul>
<i>Herramientas de evaluación</i>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Análisis del desempeño</li> <li>• De observación mediante registro anecdóticos de casa una de sus propuestas y la comparación de la factibilidad de de cada una de ellas.</li> <li>• De interrogatorio con instrumentos orales y escritos.</li> </ul>
<i>Lecturas y otros recursos</i>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Maquafa Lafuente, Javier. (2010). Marketing, innovación y nuevos negocios. Madrid: ESIC. Cap. 3 y 9.</li> <li>• Sapag Chain N, Sapag C. R y Sapag C, JM (2014). Preparación y evaluación de Proyectos. McGraw Hill, México. Cap. 1 y 2</li> </ul>
<i>Métodos de enseñanza</i>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Enseñanza por proyectos a través de estrategias que lleven a una propuesta de un modelo con propuestas viables. Que el alumno trabaje en la elaboración para alcanzar los objetivos comunes de la unidad.</li> </ul>



	<ul style="list-style-type: none"> <li>Enseñanza inductiva a partir de ejemplos y propuestas para ponerlas a prueba a través de distintos medios físicos y virtuales.</li> </ul>
<i>Actividades de aprendizaje</i>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Organizadores gráficos</li> <li>Prácticas independientes y autónomas</li> <li>Reflexión-acción compartida</li> <li>Modelado de contraste (analogías. comparaciones)</li> <li>Plenaria de síntesis</li> <li>Recopilación e interpretación de información; selección de la misma, correlación y aplicación teórica y metodológica.</li> </ul>
<b>EVALUACIÓN DEL MÓDULO</b>	
Presentación de propuesta de forma oral	30%
Presentación de material escrito y rúbrica	40%
Plenaria y reporte de conclusiones	30%
Total 100%	
Preguntas del Módulo 2	<ul style="list-style-type: none"> <li>¿Qué acciones de implementación se tienen que realizar?</li> <li>¿Quiénes son los principales competidores y qué participación de mercado tienen?</li> <li>¿Cuáles son los principales canales de distribución?</li> <li>¿Cuáles son las principales barreras de entrada?</li> </ul>
<b>MÓDULO 2 – Implementación y su inserción laboral</b>	
<b>2 sesiones</b>	
<i>Sesión 1</i>	<b>Inserción laboral</b>
<b>10 hrs</b>	
<i>Aprendizajes esperados</i>	<p>Recopilación e interpretación de información necesaria para comprobar una viable inserción laboral y cada uno de los factores contemplados para su éxito.</p> <p>Presentación de su propuesta teórica y metodológica donde intervienen cada uno de los requisitos y propuestas del alumno para hacer una diferenciación y con esta la validación de su mercado.</p>
<i>Contenido</i>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Factores sociales</li> <li>Factores económicos</li> <li>Factores institucionales</li> <li>Factores laborales</li> <li>Factores normativos- legales</li> <li>Factores ambientales</li> <li>Factores personales</li> </ul>
<i>Herramientas de evaluación</i>	<ul style="list-style-type: none"> <li>De observación mediante registro anecdóticos de casa una de sus propuestas y la comparación de la factibilidad de cada una de ellas.</li> <li>De interrogatorio con instrumentos orales y escritos.</li> </ul>
<i>Lecturas y otros recursos</i>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Arboleda Vélez G. (2014). Proyectos, identificación, formulación, evaluación y gerencia. Alfaomega, México. Cap. 3</li> </ul>





	<ul style="list-style-type: none"> <li>Sapag Chain N, Sapag C. R y Sapag C, JM (2014). Preparación y evaluación de Proyectos. McGraw Hill, México. Cap. 5</li> <li>Prieto Morales, Roberto, Meneses Villegas, Claudio (2015) Análisis comparativo de modelos de madurez en inteligencia de negocio. Ingeniare, Chile. Cap. 6</li> </ul>
<i>Métodos de enseñanza</i>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Enseñanza Inductiva para la comprensión de las características necesarias para la implementación y desarrollo.</li> </ul>
<i>Actividades de aprendizaje</i>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Simulaciones en experimentaciones</li> <li>Observaciones reguladas</li> <li>Formulación de problemas y establecimiento de procedimientos para recolectar datos a partir de preguntas específicas.</li> </ul>
<i>Sesión 2</i>	<b>Entornos específicos</b>
<i>Aprendizajes esperados</i>	<p>Revisa y analiza información necesaria para establecer de manera jerárquica cada criterio indispensable y necesario en cada uno de los entornos de su negocio. Argumenta sus propias opiniones y usa recursos discursivos. Recupera aportaciones de otros para integrarlas al debate y generar conclusiones sobre su proyecto.</p>
<i>Contenido</i>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Industria de los bienes</li> <li>Industria de los servicios</li> <li>Industria de la construcción</li> <li>Sector público</li> <li>Sector privado</li> </ul>
<i>Herramientas de evaluación</i>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Bitácora</li> <li>Lista de cotejo.</li> <li>Interrogatorio orales y escritos</li> </ul>
<i>Lecturas y otros recursos</i>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Arboleda Vélez G. (2014). Proyectos, identificación, formulación, evaluación y gerencia. Alfaomega, México. Cap. 3</li> <li>Maquafa Lafuente, Javier. (2010). Marketing, innovación y nuevos negocios. Madrid: ESIC. Cap. 8</li> <li>Sapag Chain N, Sapag C. R y Sapag C, JM (2014). Preparación y evaluación de Proyectos. McGraw Hill, México. Cap. 3, 4 y 5</li> </ul>
<i>Métodos de enseñanza</i>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Enseñanza para la indagación de criterios o premisas que determinen los entornos idóneos, su comportamiento y sus características del negocio y sus productos.</li> </ul>
<i>Actividades de aprendizaje</i>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Formulación de problemas y establecimiento de procedimientos para recolectar datos a partir de preguntas específicas.</li> <li>Trabajo en comunidades de práctica.</li> <li>Resolución de problemas reales, lógicos, virtuales con base en la discusión de ejes problematizadores</li> </ul>



EVALUACIÓN DEL MÓDULO	
Presentación de documentos escritos y gráficos	30%
Presentación de bitácora y listas de cotejo	30%
Reporte de conclusiones escrito y afirmaciones orales	40%
Total 100%	
Preguntas del Módulo 3	¿Cómo demostrará el alumno en la realidad sus diseños de sus perfiles laborales? ¿Cómo podrá identificar mejoras en cada una de sus propuestas? ¿Mediante qué recursos adaptará su diseño y los validará?
MÓDULO 3 – Evaluación y mejora	
1 sesión	
Sesión 1	Evaluación y mejora: modelos de negocios
10 hrs	
<i>Aprendizajes esperados</i>	Enseñanza por proyectos mediante la culminación de su producto concreto, condicionado por tiempo y recursos cuya planificación de tareas, permitiéndole identificar la evaluación de su proyecto de manera autónoma para construir su propio.
<i>Contenido</i>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Evaluación</li> <li>• Adaptación</li> <li>• Mejora</li> <li>• Rediseño</li> </ul>
<i>Herramientas de evaluación</i>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Rúbrica</li> <li>• Portafolio</li> <li>• Presentación del proyecto de manera digital y escrita</li> </ul>
<i>Lecturas y otros recursos</i>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Arboleda Vélez G. (2014). Proyectos, identificación, formulación, evaluación y gerencia. Alfaomega, México. Cap 4</li> <li>• Maqueta Lafuente, Javier. (2010). Marketing, innovación y nuevos negocios. Madrid: ESIC. Cap. 9 y 10</li> <li>• Sapag Chain N, Sapag C. R y Sapag C, JM (2014). Preparación y evaluación de Proyectos. McGraw Hill, México. Cap. 15, 17 y 19</li> </ul>
<i>Métodos de enseñanza</i>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Por proyectos partiendo de un Modelado de contraste</li> </ul>
<i>Actividades de aprendizaje</i>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Reportes</li> <li>• Debates</li> <li>• Reflexión-acción compartida</li> <li>• Plenaria de síntesis</li> </ul>
EVALUACIÓN DEL MÓDULO	
Presentación de Rúbrica y portafolio	30%
Presentación de síntesis digital	30%
Plenaria de síntesis	40%
Total 100%	





### EVALUACIÓN Y ACREDITACIÓN FINAL

- Examen ordinario, promedio de los tres módulos: 100%
- Examen extraordinario: 100%
- Examen a título: 100%
- Examen de regularización: 100 %

## BIBLIOGRAFÍA Y RECURSOS INFORMÁTICOS BÁSICOS

Textos básicos	<p>Arboleda Vélez G. (2014). Proyectos, identificación, formulación, evaluación y gerencia. Alfaomega, México.</p> <p>Clark Tim, Osterwalder Alexander y Pigneur Yves (2012). Tu modelo de negocio. Deusto. España.</p> <p>Culshaw, Fabiana, (2015) Empresas innovadoras explican sus modelos de negocios. IESA, España</p> <p>Maquafa Lafuente, Javier. (2010). Marketing, innovación y nuevos negocios. Madrid: ESIC.</p> <p>Prieto Morales, Roberto, Meneses Villegas, Claudio (2015) Análisis comparativo de modelos de madurez en inteligencia de negocio. Ingeniare, Chile.</p> <p>Sapag Chain N, Sapag C. R y Sapag C, JM (2014). Preparación y evaluación de Proyectos. McGraw Hill, México.</p>
Textos complementarios	<p>León- Parra. 2014. Modelos de simulación en la Escuela de Administración de Negocios. Costa Rica.</p> <p>Núñez y Lugones. 2015. Modelos de negocios en Internet. Madrid: McGraw-Hill.</p> <p>Wheelen, Thomas L. 2007. Administración estratégica y política de negocios. México: Pearson.</p>
Sitios de Internet	<p><a href="http://innokabi.com/mi-modelo-de-negocio-el-de-siempre/">http://innokabi.com/mi-modelo-de-negocio-el-de-siempre/</a></p> <p><a href="http://gestron.es/modelo-de-negocios-definicion-y-ejemplos/">http://gestron.es/modelo-de-negocios-definicion-y-ejemplos/</a></p> <p><a href="http://javiermegias.com/blog/2010/08/algunos-modelos-de-negocio-innovadores/">http://javiermegias.com/blog/2010/08/algunos-modelos-de-negocio-innovadores/</a></p>
Sistemas de información	