

Instituto Tecnológico Superior del Sur de Guanajuato

Dirección Académica

Programa Institucional de Emprendedores e Innovación Tecnológica.

Junio 2016





Introducción.

Las instituciones deben reestructurar su pensum de estudio y proponerse a crear nuevas actividades curriculares que conlleven a capacitar y formar recursos humanos cónsonos con los requerimientos de los actuales escenarios, como la representan las iniciativas de integrar, a los programas formativos, la interrelación entre creatividad, innovación y desarrollo de una cultura emprendedora.

Es necesario proponer actividades donde se busque el despertar del potencial creativo-innovativo con una fuerte orientación al mercado, que generen resultados más beneficiosos para las instituciones basadas en el conocimiento, así como en organizaciones donde pondrán en práctica sus habilidades y competencias aquellos recursos humanos adaptados pre-activamente a las realidades de los escenarios en donde se desenvuelven, una vez que alcancen su integración al sector laboral o al desarrollo tecno-industrial de la planta productiva.

Deben las instituciones educativas vincularse más con las empresas y organizaciones, incluso con el Estado, a fin de proporcionar el perfil necesario capaz de aportar soluciones, desarrollar modelos y ofrecer propuestas que favorezcan a las empresas existentes o aquellas de innovación con impacto directo en la generación de nuevos mercados. Lo anterior, debe realizarse en todas las etapas dentro de la formación educativa de los individuos, preponderantemente en el nivel superior de los educandos, para que en esta etapa crítica de su formación y generación de sus competencias y habilidades puedan incidir directamente en el desarrollo tecnológico del país.

Es hora ya de saber gerenciar el recurso humano y su capital intelectual, de vincular a los futuros innovadores de la tecnología a la creación de empresas o a insertarse en ellas a través de la innovación de productos, procesos y servicios, de conocer de los problemas que afrontan, determinar en donde se genera el manejo del conocimiento aplicado al desarrollo y de cómo la carencia o debilidad de éste, ha obstaculizado el desarrollo de las empresas y por ende, al país. Se requieren de programas más concretos en donde se analicen, se pongan en práctica los conocimientos y herramientas administrativas, así como activar el empoderamiento de las empresas de tecnología a través de emprendedores que requieren de ese conocimiento y que pueden, gracias a sus aportaciones, desarrollar una buena cultura de desarrollo tecnológico, que en la actualidad en nuestro entorno, deja mucho que desear.

Debido a la carencia de emprendedores tecnológicos dentro del sistema se pueden encontrar problemas tales como la pobreza, exclusión social, alienación y la falta de productividad y eficacia empresarial; estos a su vez producen acumulación y consumismo, resignación, centralización y oportunismo y monopolios. Pero a su vez, se tienen las soluciones a estos problemas en el desarrollo económico, social, personal y empresarial, que de igual manera requieren de capital social, red de acción colectiva, visión positiva, autoestima, empleados, ciudadanos y auto-empleados, clase creativa, democracia económica y responsabilidad social corporativa.

Por lo anterior, se ha creado este programa, en el cual se pretende en toda instancia de discusión y análisis, generar los procesos de inserción a la innovación del desarrollo, llevando al recurso humano en formación a conocer la línea de pensamiento creativa, que conjuntamente con el ingenio y capacidad emprendedora, puedan contar con los elementos sustantivos de la innovación, contribuyendo con ello, al progreso de México, y tocando de esta forma, los aspectos relacionados al emprendedor y su interrelación con la tecnología.

Capítulo I. Desarrollo del Emprendimiento.

Antecedentes.

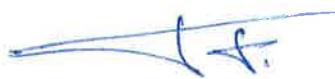
La inquietud de docentes y estudiantes por promover y difundir una feria de proyectos emprendedores agrupando diversos intereses pero todos encaminados a un bien común, ha tenido, en diversos momentos de la vida institucional, la finalidad de descubrir y potenciar los jóvenes talentos que integran la comunidad estudiantil en el ITSUR. Todo comenzó con la iniciativa organizar proyectos finales para acreditar diferentes asignaturas en el semestre, idea que se presentó de forma aislada y con poca articulación entre planes y programas de estudios, pero que al paso del tiempo empezaron a rendir frutos interesantes que involucraría a otros actores.

Eventualmente, ciertos maestros comenzaron la organización e integración de concursos internos de creatividad, pero en la mayoría de los casos a estos proyectos no se les atribuyo un seguimiento puntual requerido.

Aunque tales acciones en sus inicios fueron incipientes, se buscó las interinstitucionales, encontrándose con la buena disposición del Instituto Politécnico Nacional Unidad Zacatenco y del Centro de Innovación Aplicada en Tecnologías Competitivas CIATEC, por citar algunos casos.

El proyecto fue desarrollándose poco a poco, contando con la experiencia enriquecedora de docentes quienes ya habían participado en foros y convocatorias en su etapa de estudiantes-docentes-asesores y que ahora, ponían al servicio del ITSUR con el objetivo fundamental de institucionalizarlo, logrando con ello la generación de un programa que de manera continua estructura las actividades.

Es importante resaltar, las primeras participaciones en el Evento Nacional de Innovación Tecnológica (ENEIT), organizado por el Tecnológico Nacional de México (TecNM) durante el año 2013 y teniendo como sede en la ciudad de Querétaro, Qro. El equipo participante estuvo integrado por cinco estudiantes de la carrera de Ingeniería en Electrónica y de la de Gestión Empresarial. Posteriormente, en el año del 2014 en la delegación de Tlalnepantla, Estado de México, ambas ingenierías vuelven a participar con un equipo de cinco estudiantes. Ya para el 2015, se participa con ambo programas, pero ahoca con dos equipos de cinco estudiantes cada uno. Para el 2016, la participación fue de tres equipos con un total de 15 estudiantes, sumándose las ingenierías en Informática y Sistemas Computacionales.





Derivado de las experiencias mencionadas en los eventos y participaciones de las primeras tres ediciones anteriores del (ENEIT), se ha desarrollado un programa anual multidisciplinario, que a su vez contribuya y redunde a la generación de indicadores institucionales establecidos en las líneas estratégicas del ITSUR ante el Consejo Directivo, así como organismos interinstitucionales como CACEI.

Justificación.

Estamos viviendo una época de grandes transformaciones que reclama urgentemente un desarrollo mayor en las capacidades y habilidades de los individuos que forman parte de la sociedad, para afrontar con éxito dichos cambios. Se requieren personas con características que los diferencien y les permitan aportar un valor agregado, así como competencias que les ayuden a desempeñarse exitosamente en el medio que les ha tocado vivir. Por otro lado, la lucha contra el desempleo es una preocupación generalizada, propia del fenómeno de globalización.

En una gran parte del mundo en que habitamos, los líderes tratan de encontrar sistemas de organización económica que generen fuentes de trabajo. Sin embargo, por un variado número de factores, las economías han dejado de crear nueva fuentes de trabajo en la cantidad y calidad necesarias para satisfacer a todos aquellos que no han podido encontrar un medio de subsistencia o empleo remunerado, razón por la cual el medio se vuelve aún más competitivo y resalta de una forma mayor la necesidad del individuo de desarrollar características que le permitan ya no sólo ser capaz de desempeñarse como excelente empleado, sino incluso como empleador, desarrollando sus propias fuentes de trabajo y contribuyendo a la creación de fuentes de trabajo de aquellos que por algún motivo no cuentan con estudios profesionales terminados. Recientes estudios indican que más del 60% de las pequeñas empresas que se crean, desaparece dentro de sus dos años iniciales de actividades, en la mayor parte de los países en vías de desarrollo.

En las instituciones de educación Superior, los estudiantes deben realizar cientos de presentaciones, inventar empresas o negocios y llevarlas cabo y encontrar la forma de resolver diversos problemas. Deben de aprender cuando ser líderes y cuando seguidores; identifican el momento de empujar y el de tirar; cuando seguir negociando y cuando cerrar un trato. Por lo que deben de ser impulsados a realizar y presentar sus trabajos, con lo que aprenden a tener confianza en lo que dicen y lo que presentan.

Hay que recordar que la verdadera clave para el éxito profesional es la capacidad de adaptarse a un mundo cambiante, globalizado y tras cultural. Es decidir, los nuevos profesionales deben de ser flexibles, propensos al cambio y al aprendizaje, a la innovación y trabajo en equipos en grupos multidisciplinarios con un fuerte espíritu emprendedor.



Contenido

Introducción 1

Capítulo I. Desarrollo del Emprendimiento 2

 Antecedentes 2

 Justificación 3

Capítulo II. Estructura orgánica del Programa 4

Distribución de funciones del personal participante 4

Capítulo III. Operación del Programa 5

 Difusión del programa 7

Capítulo IV. Evaluación del Programa 9

 Características 9

 Criterios Generales y Estrategias para la Evaluación del Programa 9

Instrumentos de Evaluación 10

 Generación de Estadísticas 11

Capítulo V. Incubación de empresas 11

 Propósito general 11

 Funciones 11

 Modelo 12

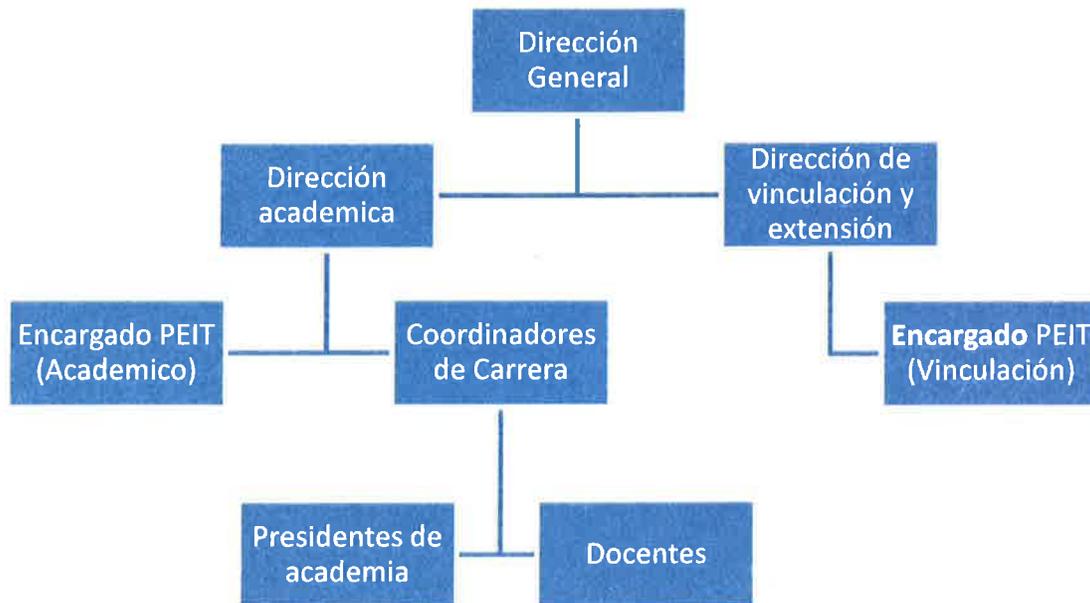
 Flujograma del proceso de incubación 12

 Descripción del procedimiento 14

Anexos 16

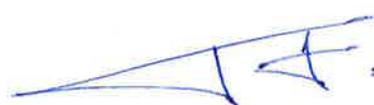


Capítulo II. Estructura orgánica del Programa.



Distribución de funciones del personal participante

- 1) Dirección General: recibe las convocatorias, invitaciones, información preliminar que sugiere y envía a Dirección Académica para su difusión por medio del encargado del programa.
- 2) Dirección de Vinculación y Extensión: Se encarga del traslado y seguimiento de los participantes en las diferentes convocatorias y de la promoción y difusión de las mismas en medios de divulgación, generación de notas informativas, organización del protocolo de la Feria Local de Proyectos. Así como de generar y mantener los convenios que de este programa puedan surgir
- 3) Dirección Académica y de Estudios Profesionales: se encarga de apoyar los diferentes eventos y de autorizar su participación en las convocatorias recibidas.
- 4) Las coordinaciones de carrera: apoyan las propuestas de proyecto y nombran a los asesores, según el perfil idóneo.
- 5) Los docentes detectan y canalizan las propuestas de proyectos y su posible interrelación con otras carreras.
- 6) El encargado del programa realiza la planeación anual tomando de referencia las condiciones y fechas establecidas en las convocatorias:



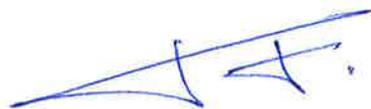
- a. Promoción de las convocatorias, sus bases, lineamientos, etc. Ante coordinaciones de carrera y/o Presidentes de Academia.
 - b. Mantener un vínculo con la coordinación de Investigación y Posgrado.
 - c. Difusión y registro de anteproyectos o proyectos puestos en operación en etapas del concurso que logren trascender en las de etapa local.
 - d. Mantener vínculo con Dirección Académica y generar Comité Interno de Evaluación.
- 7) Otros elementos y sus funciones
- a) Líder de proyecto: es la persona encargada de planificar, ejecutar y monitorizar las acciones que forman parte de un proceso. No sólo es la figura más visible; por él también pasan todas las decisiones que van orientadas a la consecución de los objetivos de cada fase y, desde luego, del proceso en su conjunto.
 - b) Asesor: especialista en determinado tema que ofrece consejos y asistencia sobre su área de experiencia.
 - c) Revisor: encargado de revisar que la información contenida en el proyecto sea la correcta.
 - d) Jurado: conjunto de personas de reconocida competencia académica y profesional en el tema específico que emitirán un dictamen de evaluación sobre el proyecto mediante un levantamiento de acta.
 - e) Enlace: persona que facilita la interacción entre los participantes y los organismos evaluadores, mediante la gestión de trámites del proyecto designado.
- 8) Instancias de apoyo
- a. Instancias internas: Dirección de Vinculación, Academias de carrera, coordinadores de carrera, área de investigación y posgrado, maestros que imparten materias donde surgen los proyectos como: Fundamentos de Investigación, Taller de Investigación I y II, Formulación y evaluación de proyectos, entre otras.
 - b. Instancias externas: Desarrollo Económico de los municipios donde el ITSUR tiene cobertura, la incubadora de empresas en general, la Secretaría de Innovación, Ciencia y Educación Superior del Gobierno del Estado de Guanajuato (SICES).
- 9) Recursos
- a. Humanos: Presidentes de academia, docentes asesores y prestadores de Servicio Social.
 - b. Materiales: Infraestructura para la Feria Local de Proyectos, Espacio para las asesorías, equipo de cómputo, servicio de papelería, fotocopiado e impresiones, telefonía e Internet. Fechas de participación, se requiere vehículo de transportación y viáticos para los participantes.
 - c. Presupuestales. El presupuesto será asignado por la Dirección de Administración y finanzas para el programa.

Capítulo III. Operación del Programa.

- A. Los requisitos para llevar a cabo el procedimiento institucional de Emprendedores e Incubadoras de Negocios (internas o externas a la institución), están sujetos a los programas y reglamentos vigentes en la institución.



- B. El encargado del programa tanto por parte de Dirección Académica como por parte de Dirección de Vinculación y Extensión cumplirá cabalmente con el plan anual/semestral propuesto.
- C. Es responsable de la elaboración del Programa Institucional de Emprendedores e Innovación Tecnológica, la Dirección del plantel, la cual garantizará su calidad y efectividad.
- D. Los recursos financieros destinados al programa, deberán ser otorgados por la Dirección Administrativa, en función de los niveles jerárquicos y obligaciones.
- E. Los recursos materiales destinados al programa, deberán ser otorgados por la Dirección de Administración y finanzas.
- F. El programa deberá cumplir con los requisitos y especificaciones establecidos por la(s) casa(s) acreditadoras que evalúen a nuestra institución.



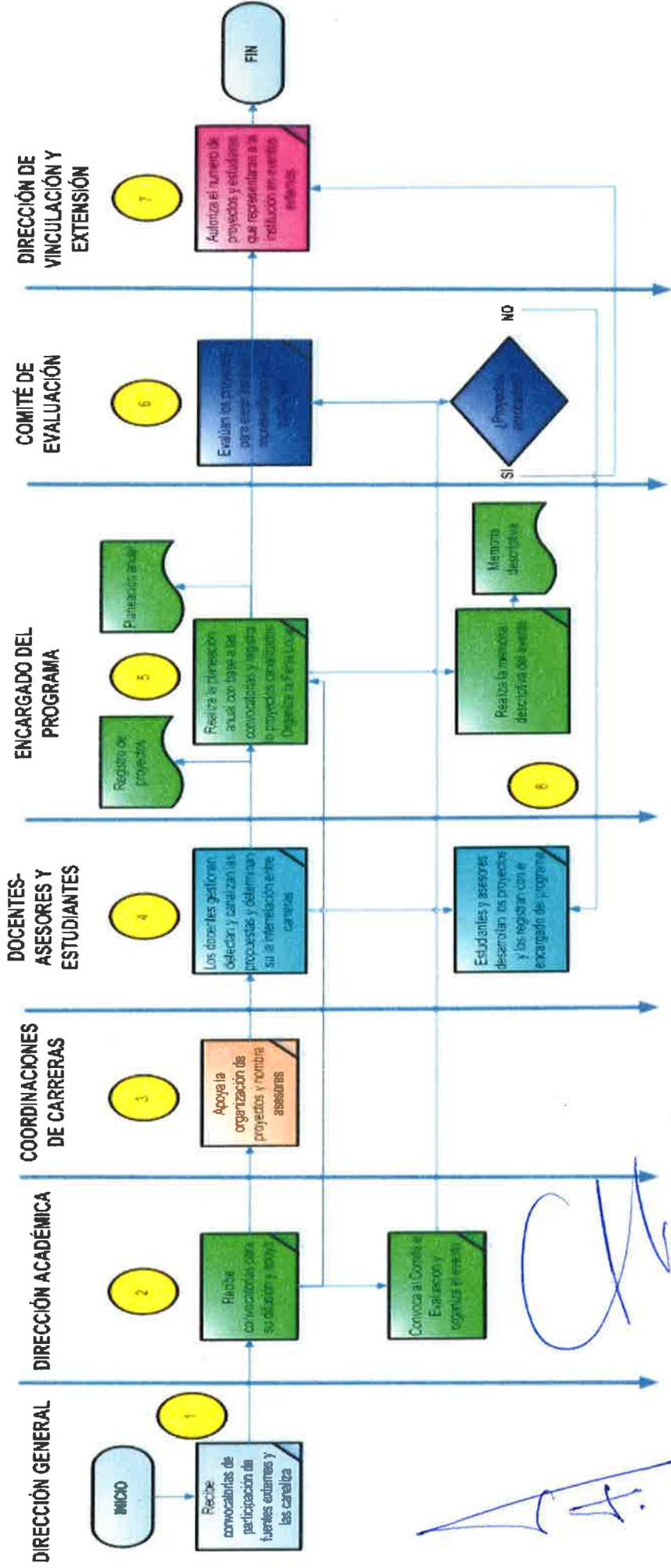


Ilustración 1. Diagrama de Flujo del programa

[Handwritten signature]

[Handwritten signature]



Difusión del programa.

El éxito del programa depende del cumplimiento de los objetivos determinados y del apego al procedimiento. Es de vital importancia, involucrar al mayor número de estudiantes a través de estrategias académicas y de difusión, por lo que se requiere establecer las dichas estrategias adecuadamente para su difusión entre la comunidad estudiantil.

La difusión y promoción del programa debe seguir un proceso ordenado en el contenido de los mensajes, tiempos y formas; así como utilizar diferentes medios de información para asegurar que lleguen a los diferentes actores.

Los principios centrales de la difusión y promoción del programa son los siguientes:

Principio	Descripción
Estrategia clara de comunicación	El programa cuenta con una estrategia de comunicación clara utilizando las tecnologías y los medios disponibles para darlo a conocer al alumnado.
Participativo	El responsable del programa, asumirá un papel protagónico y activo, difundiendo y promoviendo en toda la institución y comunidad en general, apoyado por la Dirección Académica y las Coordinaciones de carreras.
Representatividad	El público meta debe de considerar la inclusión de todos los estudiantes de la institución sin discriminación de género, edad, carrera...
Metodología adecuada a participantes	El proyecto está dirigido a dar respuestas a las demandas de toda la comunidad estudiantil con distintos tipos de intereses, con acceso a los medios de difusión, por lo que la estrategia de comunicación debe de tomar en cuenta este perfil.
Acceso constante a la información	Se debe garantizar la actualización constante de los mensajes y el acceso a la comunidad estudiantil.
Equidad de género	Es necesario considerar la incorporación equitativa de hombres y mujeres al programa, promoviendo de manera eficiente la igualdad de oportunidades de reconocimiento al mérito a las acciones sobresalientes.
Transparencia	Para garantizar la confianza de los estudiantes participantes, las evaluaciones de los proyectos deben de estar caracterizadas por una clara transparencia, evitando el favoritismo que dañe la confianza.

Para poder lograr este propósito de difusión del programa, es necesario desde el proceso de planeación, seleccionar los medios de comunicación adecuados para que lleguen a la audiencia meta, por lo que a continuación se presentan los que se consideran adecuados para tal efecto:

- a) Página oficial del instituto.
- b) Correo electrónico.
- c) Redes sociales.
- d) Avisos impresos en tableros dentro de la institución.
- e) Presidentes de academia y docentes.

Capítulo IV. Evaluación del Programa.

Por medio de este apartado se podrá validar el funcionamiento, impacto y compromiso de los distintos participantes (alumnos, docentes, cuerpo académico) del programa emprendedor; dichas características de evaluación son comparables con el modelo rector “MODELO TALENTO EMPRENDEDOR” del TecNM.

A través de dicho programa se podrá evaluar si las distintas etapas implementadas de nuestro tecnológico corresponden y están a la par del programa anteriormente mencionado.

Características.

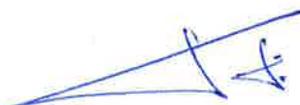
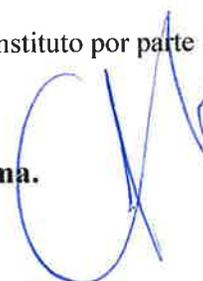
Para poder evaluar de forma adecuada el programa se deben de tomar en consideración las siguientes características:

- Contar con un comité experto (dirección académica, presidentes de academia, coordinadores de carrera y docentes) en el programa “TALENTO EMPRENDEDOR” el cual valide las distintas etapas de implementación del programa.
- Evaluación de los distintos proyectos desarrollados al interior del instituto por parte del comité mencionado en el punto anterior.

Criterios Generales y Estrategias para la Evaluación del Programa.

Para la evaluación correcta y veraz del programa se debe:

- Evaluar que los distintos programas cumplan con la normativa del programa “TALENTO EMPRENDEDOR”
- Porcentaje aprobado de los modelos de negocio por parte de instancias privadas y públicas para la obtención de apoyo económico.

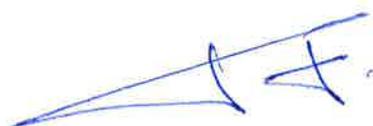
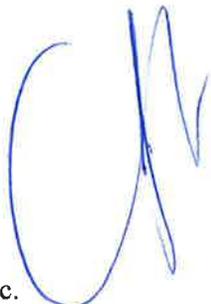


- Porcentaje de proyectos y planes de negocios aprobados por parte de instituciones dedicadas al apoyo de proyectos de emprendurismo.

Instrumentos de Evaluación.

Para este punto se contará con los siguientes instrumentos definidos dentro del modelo “TALENTO EMPRENDEDOR”:

- I. Bloque 1: Luces, cámara..... !!!!
 - Actividad 1. Rompiendo el Hielo, Automirada
 - Actividad 1a. Video promocional del Modelo Emprendedor del TECNOLÓGICO NACIONAL DE MÉXICO
- II. Bloque 2: ¡Acción!.... Atrévete a Soñar
 - Actividad 2. Una Inspiración
 - Actividad 3. Mitos y Realidades
 - Actividad 4. Atrévete a Soñar
- III. Bloque 3: Trazando mi camino
 - Actividad 5. Rescatando mis Valores
 - Actividad 6. Mi FODA
 - Actividad 7. Plan de vuelo
 - Bloque 4: Todo cambia, nada es.....!!!!
 - Actividad 8. Pensando por la derecha /SCAMPER
 - Actividad 9. Conociendo mi entorno
 - Actividad 10. Cambia...todo (Megatendencias)
- IV. Bloque 5: Manos a la obra!! (60 min.)
 - Actividad 11. Compartiendo mi experiencia
- V. Bloque 6: La idea más brillante (60 min.)
 - Actividad 12. Votación de ideas
- VI. Bloque 7: ¡Eureka! (180 min.)
 - Actividad 13. Creatividad e Innovación
- VII. Bloque 8: Mis aliados
 - Actividad 14. Visita de aliados: IMPI, CePat, etc.



- VIII. Bloque 9: Buscando las piezas
- Actividad 15. Mi visión de negocio
 - Actividad 16. Descubriendo a mis clientes
- IX. Bloque 10: Ajustando las piezas
- Actividad 17. Construyendo mi propuesta de valor
- X. Bloque 11: Mis aliados
- Actividad 18. Fuentes de financiamiento
- XI. Bloque 12: Aprendiendo a bailar
- Actividad 19. Pitch Elevator

Generación de Estadísticas

Gracias a los instrumentos de evaluación anteriormente mencionados se podrán generar las estadísticas requeridas por el programa. Cuya información será concentrada por la Dirección de planeación.

Capítulo V. Incubación de empresas.

Propósito general

Dentro del ITSUR, se reconoce el talento emprendedor de la comunidad estudiantil, el cual ayuda a contribuir al desarrollo de una educación de excelencia. Debido al gran impacto del perfil emprendedor entre nuestros alumnos, la institución identifica la necesidad de desarrollar y contar con un área de Incubación de Empresas, la cual buscará apoyar a los emprendedores en la creación, desarrollo y consolidación de empresas que permitan generar beneficios a la comunidad, creación de empleos, desarrollo y tecnología, así como innovación de negocios

Funciones

El seguimiento del proceso de incubación de proyectos emprendedores recae en la Dirección Académica, los Presidentes de Academia, la Coordinación de Investigación y Posgrado, Coordinadores de carrera, docentes/asesores de proyectos, Dirección de Vinculación y Extensión y en el encargado del programa. Quienes se ocuparan de ofrecer las asesorías necesarias en el desarrollo del Plan de Negocios a través del cual se podrán convertir en realidad las oportunidades de negocios haciéndolas:

- Exitosas
- Viables financieramente
- Autosuficientes
- Capaces de contribuir con el desarrollo de la región y por supuesto del país.

De esta manera, la comunidad estudiantil que emprenda, contará con acceso a:

- Espacios físicos para llevar a cabo sus actividades
- Tutorías de negocios.
- Asesorías
- Capacitaciones
- Acceso a tecnología
- Servicios administrativos

Modelo

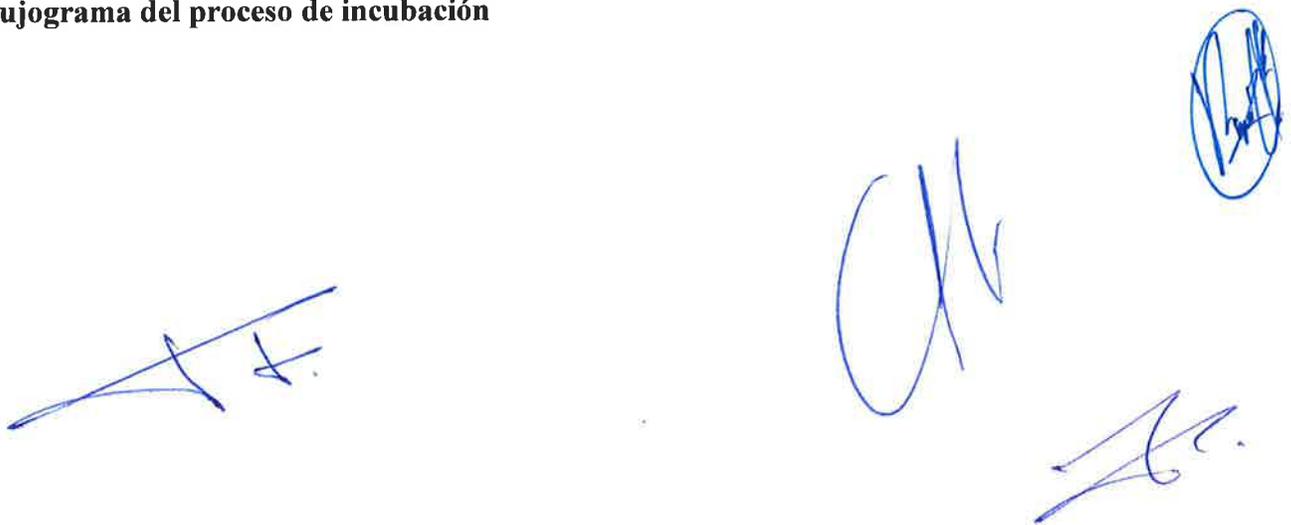
El modelo con el que la institución llevara a cabo las actividades de la Incubadora de Negocios estará conformado por tres etapas:

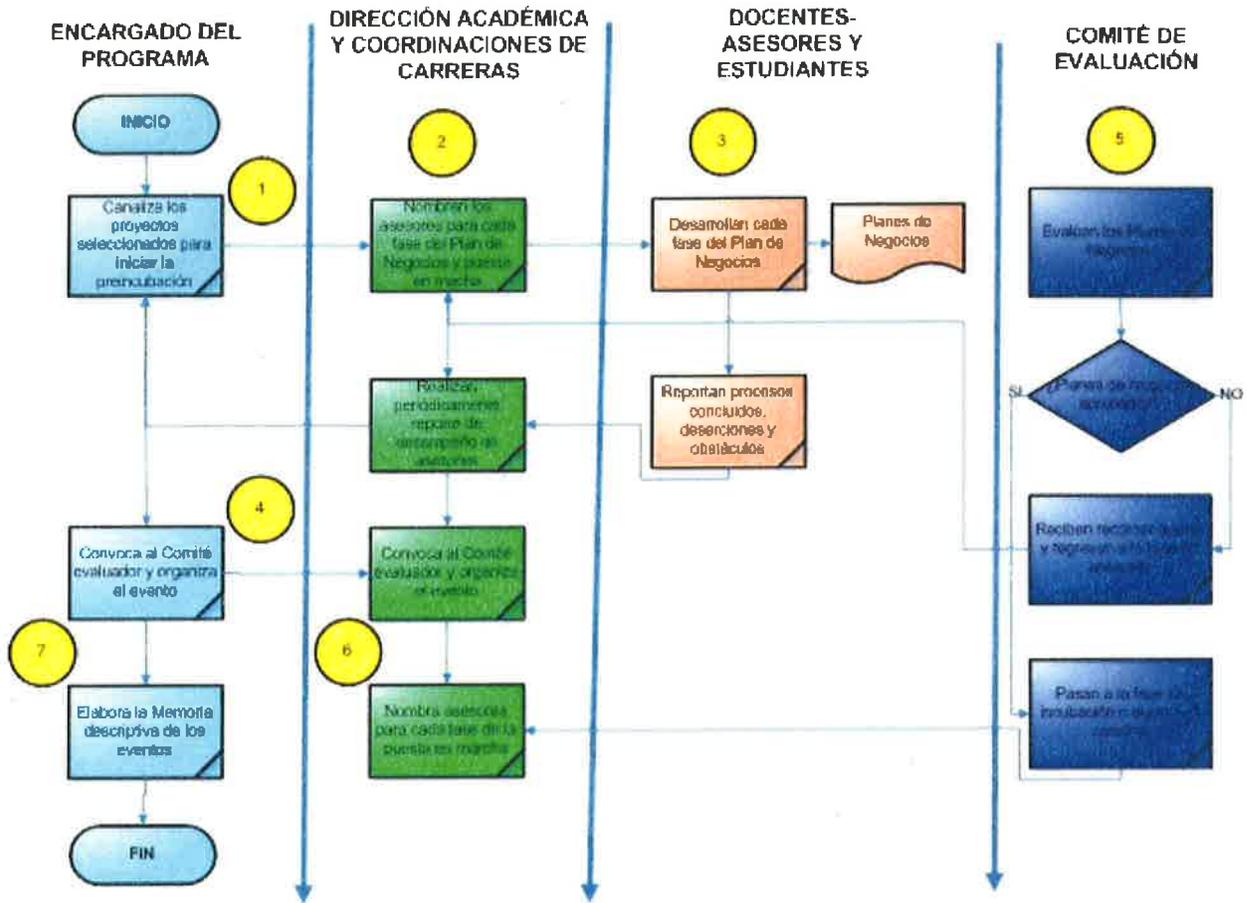
- a) **Preincubación:** creación del plan de negocios, el cual será llevado de la mano con asesorías para el diseño de estrategias, las cuales se pondrán en marcha para implementar el desarrollo de la empresa.
- b) **Incubación:** puesta en marcha de la empresa y trabajo de las operaciones de manera real dentro de mercado (local, nacional, virtual).
- c) **Postincubación:** consolidación y crecimiento de la empresa, a través del seguimiento que el área de incubadora ITSUR otorgará; se brindará a los emprendedores capacitación, consultoría y soporte en áreas especializadas.

El modelo de incubadora ITSUR buscará, de acuerdo a las necesidades de cada empresa lograr su desarrollo a través de dos tipos de incubación:

- a) **Física:** se tratará de proveer espacio físico a las empresas, equipo de oficina, asesorías especializadas.
- b) **Virtual:** se contará con el desarrollo de un espacio virtual donde se resolverán las necesidades de las empresas y otorgarán diversos servicios de soporte.

Flujograma del proceso de incubación





[Handwritten signature]

[Handwritten signature]

[Handwritten signature]

[Handwritten signature]

Descripción del procedimiento

SECUENCIA DE ETAPAS	DESCRIPCIÓN	RESPONSABLE
1. Canalización a proyectos para iniciar el proceso de preincubación	1.1 El encargado del programa, canaliza a la Dirección Académica los proyectos que solicitan el apoyo y asesorías especializadas para el desarrollo del Plan de Negocios. 1.2 Diseña el calendario de asesorías estableciendo fechas y tiempos para solicitar la asignación de asesores a la Dirección Académica.	ENCARGADO DEL PROGRAMA
2. Asignación de asesores	1.1 La dirección Académica, recibe la petición y procede a nombrar los asesores conforme al calendario establecido por el responsable del programa con el apoyo de las Coordinaciones de carreras. 1.2 Realiza periódicamente un reporte del desempeño de los asesores y lo envía al responsable del programa.	DIRECCIÓN ACADÉMICA COORDINACIONES DE CARRERAS
3. Desarrollo del Plan de Negocios en la fase de Preincubación	3.1 Los docentes-asesores acompañan y asesoran de forma especializada a los estudiantes en cada una de las fases del Plan de Negocios. 3.2 Reportan la Dirección Académica y Coordinaciones de carrera los proyectos que han culminado su proceso de incubación, deserción y obstáculos observados.	DOCENTES-ASESORES Y ESTUDIANTES
4 Convocatoria al Comité de evaluación	4.1 Juntos, la Dirección Académica y el responsable del programa, organizan la evaluación de Planees de Negocios.	DIRECCIÓN ACADÉMICA ENCARGADO DEL PROGRAMA
5 Evaluación de proyectos	5.1 Los integrantes del Comité de evaluación, revisan los Planes de Negocios para determinar cuáles pasan a la fase de incubación y puesta en marcha de las empresas. 5.2 Los que no pasen la evaluación, recibirán recomendaciones de mejora y regresarán a la fase de asesoría.	COMITÉ DE EVALUACIÓN
6 Fase de incubación	6.1 Los docentes-asesores acompañan y asesoran de forma especializada a los estudiantes en cada una de las fases de la puesta en marcha de las empresas. 6.2 Reportan la Dirección Académica y Coordinaciones de carrera los proyectos que han culminado su proceso de incubación, deserción y obstáculos observados.	DIRECCIÓN ACADÉMICA COORDINACIONES DE CARRERA
7 Memoria descriptiva de los eventos	7.1 El responsable del programa, elaborará la memoria técnica de los eventos, para evidenciar y poder archivar la información	ENCARGADO DEL PROGRAMA

Participantes en la definición del Programa Institucional de Emprendedores e Incubadora de Negocios del ITSUR.

MMG Sergio Alberto Chávez
Encargado del programa emprendedor

Revisión y Validación del Programa

Lic. Antonio Ramírez Vallejo
Director General del ITSUR

M. en F. Luis Enrique Olivera Olivera
Director de Vinculación y Extensión del ITSUR

M. C. Raúl Rodríguez González
Director de Planeación y Evaluación del ITSUR

M.I.S Gerardo Gámez García
Director de Administración y Finanzas del ITSUR

Ing. X. Trinidad Tapia Cruz
Director Académico y de Estudios Profesionales del ITSUR

Anexos

Automirada

TALENTO EMPRENDEDOR DEL TECNOLÓGICO NACIONAL DE MÉXICO		 <i>innovando tus ideas</i>
	Fase I. Descubriéndome	
	Bloque 01. Luces, cámara ...	
	Formato: FI-B01-f01. Automirada	

e) ¿Cómo me veo en el futuro?	b) Lo que más me gusta hacer (pasatiempo favorito)
a) Me gusta que me digan	
d) Lo más creativo que he hecho	c) MI personaje favorito ES.....

Que aprendí – Mitos y Realidades

TALENTO EMPRENDEDOR DEL TECNOLÓGICO NACIONAL DE MÉXICO		
	Fase I. Descubriéndome	
	Bloque 02. ¡Acción! ...Atrévete a soñar	
Formato: FI-B02-I01. Qué aprendí - Mitos y Realidades		

¿Qué aprendí de esta plática? _____

Mitos	Realidades
<ul style="list-style-type: none"> • Los emprendedores nacen, NO se hacen • Todo lo que necesito es una gran idea • Necesito ser rico para lanzarme a emprender • Un empleo es más seguro, no me conviene ser un emprendedor • Todo lo que necesito es suerte • En nuestro país NO es posible ser un emprendedor exitoso 	<div style="text-align: center; font-size: 2em; font-weight: bold;">VS</div>

Handwritten signatures in blue ink.

Equipaje del participante

Handwritten signature in blue ink.

Handwritten signature in blue ink.



Mis Cuatro Zonas

A handwritten signature in blue ink, consisting of a large, stylized initial 'A' followed by a smaller signature.

A handwritten signature in blue ink, appearing to be a name enclosed in a circular flourish.

A handwritten signature in blue ink, consisting of a horizontal line with a vertical stroke and a small flourish.

TALENTO EMPRENDEDOR DEL TECNOLÓGICO NACIONAL DE MÉXICO		 <small>Intercambiando tus ideas</small>
	Fase I. Descubriéndome	
	Bloque 02. ¡Acción! ... Atrévete a soñar	
Formato: FI-B02-f02. Mis cuatro zonas		



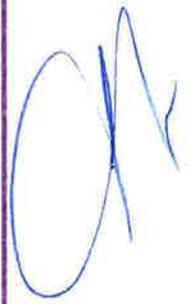
Mi Árbol de Valores



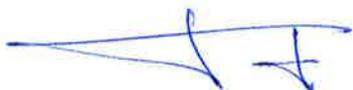




TALENTO EMPRENDEDOR DEL TECNOLÓGICO NACIONAL DE MÉXICO		 talento EMPRENDEDOR
	Fase I. Descubriéndome	
	Bloque 03. Trazando mi camino Formato: FI-B03-f01.Mi árbol de valores	



Mi Diagnostico Personal (FODA)





TALENTO EMPRENDEDOR DEL TECNOLÓGICO NACIONAL DE MÉXICO		 <small>www.talentoempresarial.com</small>
	Fase I. Descubriéndome	
	Bloque 03. Trazando mi camino	
Formato: FI-B03-102. Mi diagnóstico personal		

FORTALEZAS	DEBILIDADES
OPORTUNIDADES	AMENAZAS

[Handwritten signature]

[Handwritten signature]

Trazando Mi Camino

[Handwritten signature]



TALENTO EMPRENDEDOR DEL TECNOLÓGICO NACIONAL DE MÉXICO		 <small>Desarrollando Talento</small>
	Fase I. Descubriéndome	
	Bloque 03. Trazando mi camino	
Formato: FI-B03-f03. Trazando mi camino		

Hoja 1 de 3

Relación	He sido...	Soy...	Puedo...
Aspecto Material			
Aspecto Físico			
Aspecto afectivo			
Aspecto Intelectual			
Necesito...	Debo...	Deseo...	Voy a...

Handwritten signature in blue ink

Handwritten signature in blue ink

Handwritten signature in blue ink



TALENTO EMPRENDEDOR DEL TECNOLÓGICO NACIONAL DE MÉXICO		 <small>innovación y talento</small>
	Fase I. Descubriéndome	
	Bloque 03. Trazando mi camino	
Formato: FI-B03-f03.Trazando mi camino		

Hoja 2 de 3

OBJETIVOS Y NECESIDADES			
Conmigo mismo:		Con mi familia:	
Objetivo:	Fecha: _____	Objetivo:	Fecha: _____
1. _____		1. _____	
2. _____		2. _____	
3. _____		3. _____	
Necesidades:		Necesidades:	
1.		1.	
2.		2.	
3.		3.	

[Handwritten signature]

[Handwritten signature]

[Handwritten signature]



TALENTO EMPRENDEDOR DEL TECNOLÓGICO NACIONAL DE MÉXICO		 <small>avanzando tus ideas</small>
	Fase I. Descubriéndome	
	Bloque 03. Trazando mi camino	
Formato: FI-B03-f03.Trazando mi camino		

Hoja 3 de 3

<p>Con mi trabajo:</p> <p>Objetivo: _____ Fecha: _____</p> <p>1. _____</p> <p>2. _____</p> <p>3. _____</p> <p>Necesidades:</p> <p>1. _____</p> <p>2. _____</p> <p>3. _____</p>	<p>Con el mundo:</p> <p>Objetivo: _____ Fecha: _____</p> <p>1. _____</p> <p>2. _____</p> <p>3. _____</p> <p>Necesidades:</p> <p>1. _____</p> <p>2. _____</p> <p>3. _____</p>
--	--

[Handwritten signature]

[Handwritten signature]

[Handwritten signature]

Scamper



TALENTO EMPRENDEDOR DEL TECNOLÓGICO NACIONAL DE MÉXICO		
	Fase II. Creando e Innovando	
	Bloque 04a. Pensando por la derecha	
Formato: FII-B04a-f01. SCAMPER		

Nombre del producto/servicio: _____		Fecha _____
Nombres de los participantes _____		
SCAMPER		
Acción	Descripción específica	
Sustituir		
Combinar		
Adaptar		
Modificar/Magnificar		
Proponer otros usos		
Eliminar		
Reordenar		

[Handwritten signature]

[Handwritten signature]

[Handwritten signature]

[Handwritten signature]

Mega tendencias

TALENTO EMPRENDEDOR DEL TECNOLÓGICO NACIONAL DE MÉXICO		 <small>Desarrollando tu talento económico y social</small>
	Fase II. Creando e Innovando	
	Bloque 04b. Todo cambia, nada es	
Formato: FII-B04b-f01. Megatendencias		

Es evidente que desde mediados del siglo XX se han generado cambios importantes a nivel social, cultural, tecnológico y económico con una aceleración impresionante. Además de que estos cambios han impactado a nivel global a los países, organizaciones y sociedad en general.

La complejidad del entorno, la magnitud y la velocidad de tales cambios, obliga a realizar continuos análisis e identificar los elementos más relevantes para determinar las condiciones globales y regionales, y así aprovechar nuevas oportunidades de emprendimiento.

Las megatendencias son corrientes mundiales que ocurren precisamente por estos cambios en las diferentes naciones y que de alguna manera describen las características futuras y el rumbo de la humanidad. Ante la globalización, las tendencias económicas, tecnológicas, políticas, sociales, educativas y de seguridad, generan movimientos y nuevas formas de resolver problemas.

Cada equipo realizará una investigación de las tendencias y megatendencias tanto en México como en el mundo y su área de impacto. Como resultado de su investigación, deberán elaborar un video. El video se muestra a todo el grupo en la próxima sesión (Bloque 5 de la Fase II)

Entregable:

- Un video por equipo sobre la investigación de megatendencias con duración de 2 a 5 minutos. Es importante especificar que el video debe ser original, realizado por los participantes y que deberá subirse a una plataforma, red social o bien, entregarlo en un CD, memoria USB etc

Formato y Fecha de entrega:

____ / ____ / ____ Se sube o entrega en _____
 dd mm aa

Responde las siguientes preguntas para realizar el video

¿Qué tendencias observaste? _____

¿Cuál te llamó más la atención?: _____

¿Por qué?: _____

La Idea Más Brillante



TALENTO EMPRENDEDOR DEL TECNOLÓGICO NACIONAL DE MÉXICO		 <small>Programa de Apoyo al Emprendedor</small>
	Fase II. Creando e Innovando	
	Bloque 06. La Idea más brillante Formato: FI-B06-f01. La idea más brillante	

Problema:
Soluciones

Mi Visión de Negocio



TALENTO EMPRENDEDOR DEL TECNOLÓGICO NACIONAL DE MÉXICO		 <small>Misión de tus ideas</small>
	Fase II. Creando e Innovando	
	Bloque 09. Buscando las piezas Formato: FII-B09a-f01. Mi visión de negocio (Lean Canvas)	

1 Problema	4 Solución	3 Propuesta única de valor	9 Ventaja competitiva	2 Segmentos de clientes
	8 Métricas clave		5 Canales	
7 Estructura de costo			6 Fuente de ingresos	

[Handwritten signature]

[Handwritten signature]

[Handwritten signature]

Mapa de Empatía

[Handwritten signature]

TALENTO EMPRENDEDOR DEL TECNOLÓGICO NACIONAL DE MÉXICO		 <small>DESARROLLANDO SU NEGOCIO</small> 
	Fase II. Creando e Innovando	
	Bloque 10. Ajustando las piezas	
Formato: FII-B10-f01.Hoja de verificación PMV		

Se utiliza para cada cliente entrevistado

Problemas	Propuestas de solución	Descripción	Beneficios	Precio

[Handwritten signature]

[Handwritten signature]

[Handwritten signature]

[Handwritten signature]

Tabla de Verificación



TALENTO EMPRENDEDOR DEL TECNOLÓGICO NACIONAL DE MÉXICO		 <small>Desarrollando las ideas</small>
	Fase II. Creando e Innovando	
	Bloque 10. Ajustando las piezas	
Formato: FII-B10-f01. Tabla de verificación PMV		

Hoja 1 de 2

Formato del Índice de Aceptación del Producto Mínimo Viable de la Empresa:

Número de Clientes Entrevistados: _____

Periodo de Interacción: _____

Problemas	Solución (Funciones)	Descripción	Beneficios (Propuesta de Valor)	Valor del Cliente					Índice de Aceptación	Observaciones
				1	2	3	4	5		
	1									
	2									
	3									
	1									
	2									
	3									
	1									
	2									
	3									
	1									
	2									
	3									

[Handwritten signature]

[Handwritten signature]

[Handwritten signature]

[Handwritten signature]



□

TALENTO EMPRENDEDOR DEL TECNOLÓGICO NACIONAL DE MÉXICO		 <small>CONSEJO NACIONAL DE FORTALECIMIENTO EMPRESARIAL</small>
	Fase II. Creando e Innovando	
	Bloque 12. Aprendiendo a bailar	
Formato: FII-B12-f01. Pitch elevator		

Imagina que un día entras a un elevador y ahí esta la persona que puede ayudarte a financiar o lanzar tu proyecto. ¿Qué le dices mientras vas del piso cero al doce? ¿Eres capaz de presentar la esencia de tu idea de una forma convincente?

iiii INTENTALO !!!!

TIPS	GUIÓN DEL PROYECTO
1.- VE AL GRANO .. ENGANCHALO DESDE EL PRINCIPIO DA DATOS IMPACTANTES. ¿Sabías que hay en la ciudad chicos que juegan fútbol descalzos? es inaceptable!	
2.- DILE LO QUE HAS HECHO. TU IDEA Y EN QUE CONSISTE BREVEMENTE He creado el proyecto X que consiste en ..	
3.- QUE QUIERES DE EL Y PARA QUE TE SERVIRÁ O QUE HARÁS CON SU APOYO. (LO QUE VAS A HACER). Necesitamos... para	
4.- TIENES QUE CONSEGUIR VERLO DE NUEVO. POR LO TANTO PIDELE SU TARJETA Y OFRECELE UN DÍA Y TIEMPO PARA CONTACTARLO. Le llamaré esta tarde y así podemos concretar si usted me da su tarjeta. .	

[Handwritten signature]

[Handwritten signature]

[Handwritten signature]

[Handwritten signature]

Construyendo

□



TECNOLÓGICO NACIONAL DE MÉXICO

TALENTO EMPRENDEDOR DEL TECNOLÓGICO NACIONAL DE MÉXICO		<p>innovando tus ideas</p>
	Fase III. Emprendiendo el vuelo	
	Bloque 14. Construyendo	
Formato: FIII-B14-f01. Canvas Modelo de negocios		

|

RED DE PARTNERS	ACTIVIDADES CLAVES	OFERTA	RELACIONES CON LOS CLIENTES	SEGURETOS DE CLIENTES
	RECURSOS CLAVES		CANALES DE DISTRIBUCION Y COMUNICACION	
ESTRUCTURA DE COSTOS		FLUJOS DE INGRESO		



TALENTO EMPRENDEDOR DEL TECNOLÓGICO NACIONAL DE MÉXICO		
	Fase III. Emprendiendo el vuelo	
	Bloque 17. ¡¡¡A volar!!!! Formato: FIII-B17-f01. Guía Pitch	

Nombre del emprendedor (es): _____
Nombre del proyecto: _____ Hoja 1 de 3

1. El equipo emprendedor

Describir los conocimientos y experiencia del emprendedor o equipo emprendedor en relación con su propuesta de negocio.

2. Problema

¿Cuáles son los problemas o necesidades de los clientes?
¿Quiénes son los clientes?
¿Cómo están resolviendo actualmente sus problemas o necesidades?

3. La Propuesta de Solución

Explicar cómo se resuelve el problema con la nueva propuesta de solución.
Explicar el valor que se genera al cliente.