



**CRONOGRAMA DE LA UNIDAD DE APRENDIZAJE FORMACION DE EMPRENDEDORES ENERO-JUNIO 2019**

**Fase 1: Historia y fundamentos de la empresa.**

**Elementos de competencia:**

**1.1** identificar las fortalezas y debilidades para el desarrollo estratégico de planeación de una idea de negocio mediante el uso de un análisis FODA a una empresa o negocio de la localidad (pequeño, mediano o grande).

Semana	Evidencias de aprendizaje	Criterios de desempeño	Actividades de aprendizaje	Contenidos	Recursos
1-3	1. Explicación del análisis de FODA de una empresa o negocio.	Participación en equipo: • Las fortalezas deben responder a : <ul style="list-style-type: none"> <li>– Características y capacidades internas de la organización que le han permitido llegar al nivel actual de éxito.</li> <li>– Lo que le distingue de la competencia (ventaja competitiva).</li> </ul> • Las oportunidades deben responder a: <ul style="list-style-type: none"> <li>– Factores externos a la organización que esta puede aprovechar para obtener ventajas competitivas.</li> <li>– La organización no los controla y no dependen de esta pero puede obtener ventajas de tales hechos relevantes.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• El documento iniciara brindando información de empresas mexicanas y sus datos históricos mediante la exposición de casos con el fin de analizarlos profundamente y reflexionar en torno a la visión de un emprendedor, los riesgos, las ventajas, dificultades, etc. (anexo 1).</li> <li>• Los estudiantes buscaran como actividad extra aula casos de éxito acorde a su perfil profesional y los analizaran para comentarlos en clase.</li> <li>• El docente expondrá la formación en que se lleva a cabo al entrevista a un emprendedor (anexo 1.1).</li> <li>• El estudiante realizara un análisis FODA a una empresa o negocio de su localidad (pequeño, mediano o grande)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Historia de empresas en México descubriendo casos de éxito.</li> <li>• Concepto de empresa y responsabilidad social.</li> <li>• Clasificación de las empresas: negocio, empresa.</li> <li>• líder empresarial:               <ul style="list-style-type: none"> <li>– Teoría y estilo de liderazgo.</li> <li>– Proceso para llegar a ser líder,</li> <li>– Espíritu emprendedor.</li> <li>– Características de un líder emprendedor.</li> <li>– Trabajo en equipo.</li> </ul> </li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Cada facultad aplicara casos acorde a su perfil profesional.</li> <li>• Aula equipada con proyector,</li> <li>• Ejemplos de casos de éxito (anexo 1.1).</li> <li>• Videos disponibles en youtube sobre liderazgo y trabajo en equipo: Rescate en la Antártida <a href="https://www.youtube.com/watch?v=PNxhGr2M yOM">https://www.youtube.com/watch?v=PNxhGr2M yOM</a></li> <li>Lo que las hormigas nos enseñan sobre el trabajo en equipo. <a href="https://www.youtube.com/watch?v=-5e0BKrXGpA">https://www.youtube.com/watch?v=-5e0BKrXGpA</a></li> </ul>



		<ul style="list-style-type: none"> <li>• Las debilidades deben responder a:             <ul style="list-style-type: none"> <li>– Características y capacidades internas de la organización que no están en el punto que deberían para contribuir al éxito y más bien provocan situaciones desfavorables.</li> <li>– La organización tiene control sobre ella y son relevantes.</li> </ul> </li> <li>• Las amenazas deben responder a:             <ul style="list-style-type: none"> <li>– Situaciones que presenta el entorno extremo a la organización, que no puede controlar pero le puede afectar desfavorablemente y en forma relevante.</li> </ul> </li> </ul> <p>Formato FODA (anexo 1.2).</p>	<p>considerando los puntos elementales en los fundamentos de una empresa o negocio.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– Filosofía de la empresa.</li> <li>– Imagen.</li> <li>– Antecedentes.</li> <li>– Característica.</li> <li>– Estrategias para formar el trabajo en equipo.</li> <li>– Giro empresarial (producto o servicio innovado)</li> <li>– Beneficios sociales, económicos, culturales.</li> <li>– Dificultades a las que se enfrentaron.</li> </ul> <p>Anexo 1.1 Guía de entrevista de emprender. Actividad extra-aula:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Los estudiantes en equipos analizaran los conceptos o características de un líder, espíritu emprendedor y trabajo en equipo, utilizando videos para aplicar los contenidos y reflexiones en torno a ellos.</li> <li>• Se expondrá en una plenaria grupal las opiniones de los estudiantes respecto a temas relacionado a filosofías del triunfo.</li> </ul>		<p>Pinguinos, hormigas y cangrejos. <a href="https://www.youtube.com/watch?v=qvF3jfSWq8A">https://www.youtube.com/watch?v=qvF3jfSWq8A</a></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Jordan, Michael (1995). Mi filosofía del triunfo Ed. Selector México.</li> <li>• Guía de entrevista de emprendedor (anexo 1.1).</li> </ul>
--	--	--	--	--	---



**Fase 2. Propiedad Intelectual y Prospección**

**Comercial Elemento de competencia:**

Conocer las figuras jurídicas de propiedad intelectual que apliquen para la protección de un proyecto.

Aplicar la metodología del modelo de negocio CANVAS para identificar la viabilidad de la idea de negocio.

Semana	Evidencias de aprendizaje	Criterios de desempeño	Actividades de aprendizaje	Contenidos	Recursos
4-5	2. Evidencias: Reporte de identificación de las figuras jurídicas del producto/servicio seleccionado por el estudiante.	<ul style="list-style-type: none"> <li>Identifica las figuras jurídicas que aplican en el producto o servicio seleccionado.</li> <li>Describe que concretamente del producto/servicio se protege por:               <ul style="list-style-type: none"> <li>--- Patente.</li> <li>--- Modelo de utilidad.</li> <li>--- Diseño industrial.</li> <li>--- O alguna otra figura jurídica que aplique (signos distintivos o marcas, derecho de autor, etc.).</li> </ul> </li> <li>El reporte describe los productos o servicios protegidos por la marca (clases).</li> <li>Nombre de la marca</li> <li>Tipo de marca : Nominada/ Innominada/</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>El docente iniciará tomando como ejemplo alguna herramienta o producto relacionado a su área para explicar oralmente que ese objeto cuenta con protección de la propiedad intelectual así como los conceptos, características y clasificación de la propiedad intelectual.</li> <li>El estudiante por equipos deberán investigar cuales son las figuras jurídicas de protección que apliquen a algún o algunos instrumentos o productos relacionados a su área.</li> <li>El docente explicará que el principal paso al iniciar un proyecto como emprendedor es realizar una búsqueda de</li> </ul>	<p>Propiedad intelectual y prospección comercial:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Introducción a la propiedad intelectual y su clasificación.               <ul style="list-style-type: none"> <li>-Derechos de autor.</li> <li>-Obras artísticas y literarias.</li> </ul> </li> <li>Propiedad industrial:               <ul style="list-style-type: none"> <li>-Patente</li> <li>-Registro de modelo de utilidad</li> <li>-Registro de diseño industrial</li> <li>-Registro de signos distintivos</li> </ul> </li> </ul> <p>Derechos de obtentor.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Aula equipada con proyector.</li> <li>Diagrama de flujo de búsqueda fonética (anexo 2.1).</li> <li>Complementaria:               <ul style="list-style-type: none"> <li>Sitio web de la Organización Mundial de la Propiedad Intelectual (<a href="http://www.wipo.int/about-ip/es/">http://www.wipo.int/about-ip/es/</a>).</li> <li>Sitio web del Instituto Mexicano de la Propiedad Industrial (<a href="http://www.impi.gob.mx/">http://www.impi.gob.mx/</a>).</li> <li>Sitio web del Instituto Nacional del Derecho de Autor (<a href="http://www.indautor.gob.mx/">http://www.indautor.gob.mx/</a>).</li> <li>Acuerdo de los aspectos de los derechos de propiedad intelectual relacionados con el comercio (<a href="http://www.wipo.int/treaties/es/text.jsp?file_id=305906">http://www.wipo.int/treaties/es/text.jsp?file_id=305906</a>).</li> <li>Convenio de París para la protección de la Propiedad Industrial</li> </ul> </li> </ul>



		<p>mixta/ tridimensional</p> <p>Clasificación de la marca y su descripción.</p> <p>El diagrama CANVAS describe:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Propuesta de valor.</li> <li>• Segmento de clientes.</li> <li>• Canal de distribución.</li> <li>• Relación con el cliente.</li> <li>• Flujo de ingresos.</li> <li>• Herramientas clave/ actividades clave.</li> <li>• Aliados estratégicos o alianzas clave.</li> <li>• Estructura de costos.</li> <li>• Relación con el cliente.</li> <li>• Canales de distribución.</li> </ul> <p>Diagrama del modelo de negocio CANVAS (anexo 2.2).</p>	<p>antecedentes de marcas para ver si es viable la protección de la marca del producto o servicio a emprender para ello en el grupo se realizará:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- La búsqueda de la marca ya establecida en <b>MARCANET</b>.</li> <li>- Identifica la o las clases que se protegen.</li> </ul> <ul style="list-style-type: none"> <li>• El docente expondrá un reporte de un producto o servicio para ejemplificar el proceso de identificación de las figuras jurídicas y que los estudiantes comprendan los pasos para su elaboración.</li> </ul> <p>Diagrama de flujo de búsqueda fonética (anexo 2.1).</p>	<p><a href="http://www.wipo.int/treaties/es/text.jsp?file_id=288515">http://www.wipo.int/treaties/es/text.jsp?file_id=288515</a>).</p> <p>Ley Federal del Derecho de Autor <a href="http://www.wipo.int/wipolex/es/">http://www.wipo.int/wipolex/es/</a></p> <p>Ley de la Propiedad Industrial <a href="http://www.wipo.int/wipolex/es/text.jsp?file_id=264465">http://www.wipo.int/wipolex/es/text.jsp?file_id=264465</a>).</p> <p>Folleto de principios básicos del derecho de autor y los derechos conexos de la OMPI <a href="http://www.wipo.int/edocs/pubdocs/es/intproperty/909/wipo_pub_909.pdf">http://www.wipo.int/edocs/pubdocs/es/intproperty/909/wipo_pub_909.pdf</a>).</p> <p>Folleto de principios básicos de la propiedad industrial de la OMPI <a href="http://www.wipo.int/edocs/pubdocs/es/intproperty/895/wipo_pub_895.pdf">http://www.wipo.int/edocs/pubdocs/es/intproperty/895/wipo_pub_895.pdf</a>).</p> <p>Guía de usuario del Patentes y Modelos de Utilidad del IMPI <a href="http://www.impi.gob.mx/patentes/Paginas/GuiaPatentesModelosUtilidad.aspx">http://www.impi.gob.mx/patentes/Paginas/GuiaPatentesModelosUtilidad.aspx</a>).</p> <p>Guía de usuario de Diseños Industriales del IMPI <a href="http://www.impi.gob.mx/patentes/Paginas/GuiaDisenosIndustriales.aspx">http://www.impi.gob.mx/patentes/Paginas/GuiaDisenosIndustriales.aspx</a>).</p> <p>Guía de usuario de Signos Distintivos del IMPI <a href="http://www.impi.gob.mx/marcas/Paginas/GuiaSignosDistintivos.aspx">http://www.impi.gob.mx/marcas/Paginas/GuiaSignosDistintivos.aspx</a>).</p> <p>Sitio web del Sistema de Consulta Externa de Marcas MARCANET del IMPI <a href="http://marcanet.impi.gob.mx/m">http://marcanet.impi.gob.mx/m</a></p>
--	--	---	---	---



[arcanet/controler/home](#).

Semana	Evidencias de aprendizaje	Criterios de desempeño	Actividades de aprendizaje	Contenidos	Recursos
6-7	Elaborar un diagrama de modelo de negocio utilizando la metodología CANVAS.	<p>El diagrama CANVAS describe:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Propuesta de valor.</li> <li>• Segmento de clientes.</li> <li>• Canal de distribución.</li> <li>• Relación con el cliente.</li> <li>• Flujo de ingresos.</li> <li>• Herramientas clave/ actividades clave.</li> <li>• Aliados estratégicos o alianzas clave.</li> <li>• Estructura de costos.</li> <li>• Relación con el cliente.</li> <li>• Canales de distribución</li> </ul> <p>Diagrama del modelo de negocio CANVAS (anexo 2.2).</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Los estudiantes compartirán propuestas de valor o ideas potenciales para un proyecto de emprendedor.</li> <li>• El docente considerará las propuestas y planteará la explicación de los puntos del modelo CANVAS con base a los ejemplos expuestos utilizando.</li> <li>• Los estudiantes en equipos elaborarán un diagrama utilizando la metodología CANVAS, para analizar la viabilidad.</li> <li>• Los estudiantes junto con el docente en clase compartirán los puntos que identifican como los más críticos en su propuesta de valor durante el proceso.</li> <li>• Los estudiantes compartirán propuestas de valor o ideas potenciales para un proyecto de emprendedor.</li> <li>• El docente considerará las propuestas y planteará la explicación de los puntos del modelo CANVAS con base a los ejemplos expuestos utilizando.</li> <li>• Los estudiantes en equipos elaborarán un diagrama utilizando la metodología CANVAS, para analizar la viabilidad.</li> </ul> <p>Los estudiantes junto con el docente</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Habilidades para planificar una idea o propuesta de negocio mediante la metodología CANVAS.</li> <li>• Trabajo en equipo y actividades de investigación en los mercados pertinentes así como en los procesos necesarios para la realización de su propuesta de valor.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Osterwalder, Alexander, Pigneur, Yves (2013): Business Model Generation. John Wiley &amp; Sons, Inc. Hoboken, New Jersey.</li> <li>• Diagrama del modelo de negocio CANVAS (anexo 2.2).</li> </ul>



			en clase compartirán los puntos que identifican como los más críticos en su propuesta de valor durante el proceso.		
8	<b>SEMANA DE ACTIVIDADES ACADÉMICAS Y CULTURALES.</b>				
<p><b>Fase 3. Desarrollo empresarial</b></p> <p><b>Elemento de competencia:</b> 3.1. Identificar las áreas que conforman el bosquejo de Plan de Negocios para comprender su desarrollo empresarial.</p>					



Semana	Evidencias de aprendizaje	Criterios de desempeño	Actividades de aprendizaje	Contenidos	Recursos
9-12		<ul style="list-style-type: none"> <li>• Incluye estudio técnico:               <ul style="list-style-type: none"> <li>-- Entorno del proyecto.</li> <li>-- Producción.</li> <li>-- Organización.</li> </ul> </li> <li>• Incluye estudio mercadotecnia:               <ul style="list-style-type: none"> <li>-- Segmentación de mercado.</li> <li>-- Análisis de la competencia.</li> </ul> </li> <li>• Incluye estudio financiero:               <ul style="list-style-type: none"> <li>-- Inversión inicial.</li> <li>-- Punto de equilibrio.</li> <li>-- Recuperación de inversión.</li> </ul> </li> <li>• Incluye estudio de formalización empresarial:               <ul style="list-style-type: none"> <li>-- Constitución legal.</li> <li>-- Trámites y permisos.</li> </ul> </li> </ul> <p>Resumen ejecutivo (anexo 3.2).</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• El docente resaltaré la importancia del plan de negocios al explicar que es una guía para el desarrollo de un proyecto empresarial así también conceptos y etapas que lo conforman.</li> <li>• Por equipos los estudiantes y el docente analizarán los elementos de la guía del plan de negocios para analizar los conceptos principales y como aplican en un proyecto que los estudiantes tengan en mente.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Habilidades para planificar proyectos a partir de una visión.</li> <li>• Actitudes de interés proactivos, pensamiento lógico.</li> <li>• Componentes de un bosquejo de plan negocios que incluye:               <ul style="list-style-type: none"> <li>-- Estudio técnico.</li> <li>-- Estudio de mercadotecnia</li> <li>-- Estudio financiero.</li> <li>-- For malización empresarial.</li> </ul> </li> <li>• Apoyos y recursos para empezar la empresa.</li> </ul>	<p>Aula equipada con proyector.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Alcaraz Rodríguez, Rafael (2011[1996]): El emprendedor de éxito. McGraw Hill/Interamericana Editores, S.A. de C.V., México, D.F., 4a. Ed.</li> <li>• Prieto Sierra, Carlos (2014): Emprendimiento Conceptos y plan de negocios. Pearson Educación de México, S.A. de C.V., México.</li> <li>• Ruíz Mateos, G., Félix Guerra, H. (2010): Manual del Emprendedor del Modelo Jóvenes Emprendedores. Secretaría de Economía, México.</li> <li>□ Suárez Samper, Laura, Prado de Peraza, Alberto, García Fuentes, Marisol, Peraza de Prado, Silvia, Jordán, Federico (2009):</li> </ul>



<p><b>9-12</b></p>			<p>Guía de plan de negocio (anexos 3.1)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>El docente presentará a los estudiantes las diferentes opciones de apoyo disponibles para los emprendedores. Los estudiantes en equipos realizarán un estudio de los apoyos y recursos disponibles en la región para desarrollar su negocio.</li> </ul>		<ul style="list-style-type: none"> <li>Guía de Negocios Entrepreneur Plan de negocios Paso a paso como armar y manejar con éxito tu empresa, Impresiones Aéreas S.A. de C.V., México, Sitio de la Secretaría de Economía (<a href="http://www.economia.gob.mx">www.economia.gob.mx</a>). Sitio del Instituto Nacional del Emprendedor (<a href="http://www.inadem.gob.mx">www.inadem.gob.mx</a>). Sitio del Instituto Nacional de Estadística y Geografía (<a href="http://www.inegi.org.mx">www.inegi.org.mx</a>). Sitio de la Secretaría de Relaciones Exteriores (<a href="http://www.sre.gob.mx">www.sre.gob.mx</a>). Sitio de Directorio de Notarios en Mexico (<a href="http://www.notarios.com.mx">www.notarios.com.mx</a>). Sitio Tuempresa.gob.mx (<a href="http://www.tuempresa.gob.mx">www.tuempresa.gob.mx</a>). Sitio de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público (<a href="http://www.shcp.gob.mx">www.shcp.gob.mx</a>). Sitio del Servicio de Administración Tributaria (<a href="http://www.sat.gob.mx">www.sat.gob.mx</a>). Sitio del Instituto Mexicano del Seguro Social (<a href="http://www.imss.gob.mx">www.imss.gob.mx</a>). Sitio del Instituto del Fondo Nacional de la Vivienda para los Trabajadores (<a href="http://www.infonavit.org.mx">www.infonavit.org.mx</a>). Sitio del Sistema de Información Empresarial Mexicano (<a href="http://www.siem.gob.mx">www.siem.gob.mx</a>). Sitio de la Secretaría de Salud (<a href="http://www.salud.gob.mx">www.salud.gob.mx</a>). Sitio de la Secretaría del Trabajo y Previsión Social (<a href="http://www.stps.gob.mx">www.stps.gob.mx</a>). Sitio del Instituto Mexicano de la Propiedad Industrial (<a href="http://www.impi.gob.mx">www.impi.gob.mx</a>).</li> </ul>
--------------------	--	--	--	--	---





**Fase 4. Innovación para la competitividad empresarial. Elemento de competencia:**

4.1. Aplicar el método TRIZ para la resolución de problemas de inventiva para productos, procesos y servicios innovadores.

Semana	Evidencias de aprendizaje	Criterios de desempeño	Actividades de aprendizaje	Contenidos	Recursos
13-16	4. Reporte (1 o 2 cuartillas) de un producto, proceso o servicio innovador y la problemática que resuelve.	<ul style="list-style-type: none"> <li>Se utilizan los principios del método TRIZ para resolver un problema de inventiva.</li> <li>Utiliza la matriz de Altshuller (anexo 4.1).</li> <li>Selecciona las características a mejorar.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>El docente iniciará explicando las diferencias que existen entre creatividad, novedad e innovación.</li> <li>Los estudiantes en equipos realizarán la lista de los ejemplos de los ciclos de vida de productos innovadores de empresas, indicando cómo éstas han resuelto la obsolescencia del producto.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Características de los conceptos de creatividad e innovación.</li> <li>El ciclo de innovación de una empresa.</li> <li>Innovación mediante ensayo y error.</li> <li>Innovación sistemática mediante el método TRIZ.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Aula equipada con proyector.</li> <li>Oropeza M. R. (1992): Creatividad e innovación empresarial. Panorama Editorial. S.A. de C.V., México.</li> <li>Matriz de Altshuller (Anexo 4.1)</li> </ul>



<p><b>13-16</b></p>		<ul style="list-style-type: none"> <li>• Fundamenta el uso y aplicación de los principios de inventiva a su solución.</li> <li>• Rúbrica para un reporte método TRIZ (anexo 4.2).</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• El docente expondrá oralmente los 40 principios de TRIZ para la resolución de algún problema de inventiva real o percibida de la sociedad.</li> <li>• Los estudiantes en equipos trabajarán en equipo para elaborar un reporte en el que se proponga la resolución a algún problema o necesidad para mejorar la calidad de vida de los individuos, utilizando la matriz de Altshuller seleccionando las características a mejorar y empeorar, y aplicando los principios de inventiva sugeridos.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• La matriz de Altshuller, que contiene las características a mejorar y empeorar del producto, proceso o servicio.</li> <li>• Los 40 principios de inventiva del método TRIZ.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>□ Oropeza, M. R., Rico, A. E. y Coronado, M. M. 2005. TRIZ, la metodología más moderna para inventar o innovar tecnológicamente de manera sistemática. Panorama Editorial, S.A. de C.V. México.</li> <li>□ <a href="http://www.triz.net/lecturas/TrizJou_rnal.html">www.triz.net/lecturas/TrizJou_rnal.html</a></li> <li>□ <a href="http://www.trizchile.com/creachile/matriz-triz40.html">http://www.trizchile.com/creachile/matriz-triz40.html</a></li> <li>□ <a href="http://www.triz.net/lecturas/TrizJou_rnal.html">www.triz.net/lecturas/TrizJou_rnal.html</a></li> <li>□ <a href="http://www.trizchile.com/creachile/matriz-triz40.html">http://www.trizchile.com/creachile/matriz-triz40.html</a></li> </ul>
---------------------	--	--	--	---	---



<b>17</b>	<b>ENTREGAS PRÁCTICAS Y EVENTOS (FOGU)</b>
<b>18</b>	<b>ENTREGAS PRÁCTICAS Y ENTREGA DE RESULTADOS</b>
<b>19</b>	<b>EVALUACIONES EXTRAORDINARIAS (2as, 4as, OP)</b>
<b>7. Evaluación integral de procesos y productos (ponderación / evaluación sumativa):</b>	
Evidencia 1: Participación y explicación del análisis FODA de una empresa (anexo 1.1).	15%
Evidencia 2: <ul style="list-style-type: none"> <li>• Elaborar un reporte (1 ó 2 cuartillas) de la mejor forma de protección de la propiedad intelectual de un caso de estudio.</li> <li>• Elaborar un diagrama de modelo de negocio utilizando la metodología CANVAS, para analizar la viabilidad de la idea.</li> </ul>	15%
Evidencia 3. Resumen ejecutivo del plan de negocios que incluya: <ul style="list-style-type: none"> <li>--- Estudio técnico.</li> <li>--- Estudio de mercadotecnia.</li> <li>--- Estudio financiero.</li> <li>--- Formalización empresarial.</li> <li>---Apoyos y recursos para empezar la empresa.</li> </ul>	25%
Evidencia 4. Reporte (1 o 2 cuartillas) de un producto, proceso o servicio innovador y la problemática que resuelve utilizando las herramientas del método TRIZ para la resolución de problemas de inventiva.	15%
Producto integrador del aprendizaje (PIA). Exposición del "Concepto idea" en un CANVAS de 10 diapositivas (con duración de 8 min.) [anexo 5.1].	30%
(Opcional) Evaluación promedio de los jueces invitados en la presentación (anexo 5.2). Participar en la exposición empresarial.	



## 8. Producto integrador del aprendizaje de la unidad de aprendizaje:

Se realiza una presentación (10 diapositivas) buscando la retroalimentación en materia de protección de la propiedad industrial, registro de marca, factibilidad de negocio, estrategias de comercialización, determinación de la inversión inicial y su recuperación.

(Opcional) Se realiza una muestra empresarial en cada facultad donde se expone el modelo de negocio utilizando el diagrama de modelo CANVAS, para su explicación, la cual será evaluada de acuerdo a los criterios establecidos en el Anexo 5.2 Rúbrica evaluación del PIA.

## 9. Fuentes de apoyo y consulta (bibliografía, hemerografía, fuentes electrónicas).

### Básica:

- Alcaraz, Rafael. (2006). El emprendedor de éxito. México: McGraw Hill/Interamericana Editores, S.A. de C.V., México, D.F., 4a. Ed.
- Buzán, Tony, (2008) El poder de la inteligencia creativa. España: Ed. Urano.
- Castilla A., Garza R., Sáenz L., Sepúlveda, L. (2009). Emprendedor competitivo: Líder innovador. México: Grupo Editorial Patria, S.A. de C.V.
- Jordan, Michael. (1995). Mi filosofía del triunfo Ed. Selector. México.
- Sitio web de la Organización Mundial de la Propiedad Intelectual (<http://www.wipo.int/about-ip/es/>).
- Sitio web del Instituto Mexicano de la Propiedad Industrial (<http://www.impi.gob.mx/>).
- Sitio web del Instituto Nacional del Derecho de Autor (<http://www.indautor.gob.mx/>).
- Acuerdo de los aspectos de los derechos de propiedad intelectual relacionados con el comercio ([http://www.wipo.int/treaties/es/text.jsp?file\\_id=305906](http://www.wipo.int/treaties/es/text.jsp?file_id=305906)).
- Convenio de París para la protección de la Propiedad Industrial ([http://www.wipo.int/treaties/es/text.jsp?file\\_id=288515](http://www.wipo.int/treaties/es/text.jsp?file_id=288515)).
- Ley Federal del Derecho de Autor ([http://www.wipo.int/wipolex/es/text.jsp?file\\_id=340767](http://www.wipo.int/wipolex/es/text.jsp?file_id=340767)).
- Ley de la Propiedad Industrial ([http://www.wipo.int/wipolex/es/text.jsp?file\\_id=264465](http://www.wipo.int/wipolex/es/text.jsp?file_id=264465)).
- Folleto de principios básicos del derecho de autor y los derechos conexos de la OMPI ([http://www.wipo.int/edocs/pubdocs/es/intproperty/909/wipo\\_pub\\_909.pdf](http://www.wipo.int/edocs/pubdocs/es/intproperty/909/wipo_pub_909.pdf)).
- Folleto de principios básicos de la propiedad industrial de la OMPI ([http://www.wipo.int/edocs/pubdocs/es/intproperty/895/wipo\\_pub\\_895.pdf](http://www.wipo.int/edocs/pubdocs/es/intproperty/895/wipo_pub_895.pdf)).
- Guía de usuario del Patentes y Modelos de Utilidad del IMPI (<http://www.impi.gob.mx/patentes/Paginas/GuiaPatentesModelosUtilidad.aspx>).
- Guía de usuario de Diseños Industriales del IMPI (<http://www.impi.gob.mx/patentes/Paginas/GuiaDisenosIndustriales.aspx>).
- Guía de usuario de Signos Distintivos del IMPI (<http://www.impi.gob.mx/marcas/Paginas/GuiaSignosDistintivos.aspx>).
- Sitio web del Sistema de Consulta Externa de Marcas MARCANET del IMPI (<http://marcanet.impi.gob.mx/marcanet/controler/home>).
- Manual del Emprendedor del Modelo Jóvenes Emprendedores de la Secretaría de Economía.
- Guía de Negocios Entrepreneur, Editada por Impresiones Aéreas S.A. de C.V.
- Sitio de la Secretaría de Economía ([www.economia.gob.mx](http://www.economia.gob.mx)).
- Sitio del Instituto Nacional del Emprendedor ([www.inadem.gob.mx](http://www.inadem.gob.mx)).
- Sitio del Instituto Nacional de Estadística y Geografía ([www.inegi.org.mx](http://www.inegi.org.mx)).
- Sitio de la Secretaría de Relaciones Exteriores ([www.sre.gob.mx](http://www.sre.gob.mx)).
- Sitio de Directorio de Notarios en Mexico ([www.notarios.com.mx](http://www.notarios.com.mx)).
- Sitio Tuempresa.gob.mx ([www.tuempresa.gob.mx](http://www.tuempresa.gob.mx)).
- Sitio de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público ([www.shcp.gob.mx](http://www.shcp.gob.mx)).



**UANL**

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE NUEVO LEÓN



FACULTAD DE ARQUITECTURA

RC-AMC-010

Rev.:11/07/18

Sitio del Servicio de Administración Tributaria ([www.sat.gob.mx](http://www.sat.gob.mx)).  
Sitio del Instituto Mexicano del Seguro Social ([www.imss.gob.mx](http://www.imss.gob.mx)).  
Sitio del Instituto del Fondo Nacional de la Vivienda para los Trabajadores ([www.infonavit.org.mx](http://www.infonavit.org.mx)).  
Sitio del Sistema de Información Empresarial Mexicano ([www.siem.gob.mx](http://www.siem.gob.mx)).  
Sitio de la Secretaría de Salud ([www.salud.gob.mx](http://www.salud.gob.mx)).

15

Sitio de la Secretaría del Trabajo y Previsión Social ([www.stps.gob.mx](http://www.stps.gob.mx)).  
Sitio del Instituto Mexicano de la Propiedad Industrial ([www.impi.gob.mx](http://www.impi.gob.mx)).  
Sitio de la Secretaría de Desarrollo Social ([www.sedesol.gob.mx](http://www.sedesol.gob.mx)).  
Sitio de la Secretaría de Agricultura, Ganadería Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación ([www.sagarpa.gob.mx](http://www.sagarpa.gob.mx)).  
Sitio de la Secretaría de Medio Ambiente y Recursos Naturales ([www.semarnat.gob.mx](http://www.semarnat.gob.mx)).

**FECHA DE CONCLUSIÓN DEL PROGRAMA (Fin de Semestre 21 de Junio de 2019).**

**ELABORADO POR: MC EDGAR GIOVANNI TREVIÑO OROZCO**

**NOTA: El presente documento está revisado y avalado por los responsables del área académica.**

**MC EDGAR GIOVANNI TREVIÑO OROZCO**

**COORDINADOR DE FORMACIÓN GENERAL UNIVERSITARIA**

**MDI. JOSÉ ALBERTO ESCALERA SILVA**

**JEFATURA DEL DEPARTAMENTO**

**MDI. JOSÉ ALBERTO ESCALERA SILVA**

**SECRETARIA DE LICENCIATURA EN DISEÑO INDUSTRIAL**