

SYLLABUS

DATOS GENERALES DE LA ASIGNATURA

ELEMENTOS DE LA FILOSOFÍA INSTITUCIONAL A DESARROLLAR DURANTE EL CURSO

VERTICAL: NEGOCIOS; SOCIALES; HOSPITALIDAD; INGENIERÍA; ARTES		LICENCIATURA: NEGOCIOS; SOCIALES; HOSPITALIDAD; INGENIERÍA; ARTES	
ACADEMIA:		ASIGNATURA: TALLER DE FORTALECIMIENTO A EGRESO I	
CLAVE DE LA MATERIA SEP/BANNER:		ASIGNATURA ANTECEDENTE: NO APLICA	
MODALIDAD: SEMESTRAL		CICLO:	
NOMBRE DEL PROFESOR: FERNANDO SANDOVAL L		CORREO ELECTRÓNICO INSTITUCIONAL: Fernando_sandovall@my.uvm.edu.mx	
Misión		Lema	
Ampliamos el acceso a educación de calidad global para formar personas productivas que agregan valor a la sociedad.		Por siempre responsable de lo que se ha cultivado.	
Valores		Principios	
Integridad en el actuar Realizar con rectitud -honestidad y transparencia- todas nuestras acciones. Actitud de Servicio Mantener la disposición de ánimo en nuestro actuar y colaborar con los demás, con calidez, compromiso, entusiasmo y respeto. Calidad de Ejecución Desempeñar de manera impecable y oportuna las funciones que nos corresponden a partir de criterios de excelencia. Responsabilidad Social Asumir con clara conciencia las consecuencias de nuestros actos ante la sociedad. Cumplimiento de Promesas		Poder transformador de la Educación Creemos en la educación como principio transformador y como derecho de los seres humanos a crecer y desarrollarse a través de ella. Calidad Académica Creemos en una formación académica de nivel internacional y en nuestra capacidad de llevarla a sectores con alto potencial para aprovecharla y convertirla en factor de crecimiento personal y de movilidad social. El Estudiante al centro Creemos que el estudiante es el eje del quehacer en la UVM y que mientras más completa sea su experiencia en la Universidad, más sólidas serán sus competencias personales y profesionales a partir de las cuales participará en la mejora de su comunidad y la sociedad de México y del mundo. Inclusión Creemos en la pluralidad y la multiculturalidad como signos esenciales de la sociedad, por ello estamos convencidos que los criterios incluyentes enriquecen, diversifican y abren oportunidades para todos, mientras que las exclusiones empobrecen. Innovación	

Convertir en compromisos nuestras promesas y asegurar su cumplimiento.	<p>Creemos en nuestra capacidad de creación, diseño e implantación de modalidades y escenarios novedosos que nos permitan desarrollarnos de manera orgánica e integrada.</p> <p>Mejora de procesos Creemos en el mejoramiento permanente como base para optimizar los servicios educativos y administrativos y sus resultados.</p> <p>Efectividad Creemos en la importancia de mantener la eficiencia y la eficacia en nuestros procesos y servicios, como sello distintivo de nuestra gestión.</p>
--	---

CONOCIMIENTOS, HABILIDADES, ACTITUDES Y DESTREZAS DEL PERFIL DE EGRESO QUE SE DESARROLLAN EN ESTA ASIGNATURA

<p>Conocimientos:</p> <ul style="list-style-type: none"> Identificar un problema que valga la pena solucionar Identificar clientes, segmentos y adoptadores pioneros Evaluación y optimización de proyectos ante certidumbre <p>Habilidades</p> <ul style="list-style-type: none"> Habilidad para definir proyectos Habilidad para clasificar proyectos Identificar etapas de los proyectos <p>Actitudes</p> <ul style="list-style-type: none"> Disponibilidad para el trabajo en equipo Discreto en el manejo de los datos Interés por seguir preparándose en el área de conocimiento <p>Destrezas</p> <ul style="list-style-type: none"> Conocimientos y destrezas en actividades que suponen la aplicación de métodos, procesos y procedimientos Capacidad para trabajar con individuos, esfuerzo cooperativo y trabajo en equipo Capacidad para percibir, distinguir, comprender y relacionar los elementos y situaciones

DISTRIBUCIÓN DE LAS HORAS A LA SEMANA Y TOTALES

Horas con docente	Horas de aprendizaje independiente	Total de horas a la semana	Total de horas por ciclo	Total de créditos
3	3	6	96	7.0

MAPA CURRICULAR

Ciclo en que se imparte	Área curricular	Escenarios	Año de realización	Nombre del especialista que desarrolló el syllabus
Séptimo	AP	Aula/incubadora de empresas	2025	Magaly Trejo

CALENDARIO Y HORARIO

Inicio de ciclo:	18 ago
Fin de ciclo:	17 ene
Horario de clase:	17:00 a 20:00 miércoles
Periodo de vacaciones:	22 dic 3 ene
Días no laborales:	16 sep, 2 nov, 17 nov, 25 diciembre, 1 ene
Fecha del primer examen parcial:	1 oct
Fecha de retroalimentación:	8 oct
Fecha del segundo examen parcial:	12 nov
Fecha de retroalimentación:	19 nov
Fecha del tercer examen parcial:	7 ene
Fecha de retroalimentación:	14 ene

14

MATERIALES QUE EL ESTUDIANTE REQUIERE PARA REALIZAR LAS ACTIVIDADES

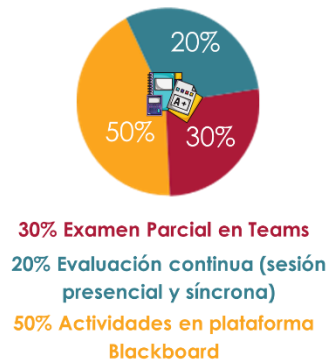
Laptop, Genie – Wadhvani Foundation, Internet

COMPETENCIA

Identificar problemáticas con potencial para la generación de modelos de negocios; a través, de la aplicación de diversos modelos, técnicas y herramientas centradas en el cliente, que permitan al estudiante experimentar la resolución de problemas a través de propuestas de valor rentables.

EVALUACIÓN

Materia Teórica



Materia Práctica



1er. Parcial	16.66%
2do. Parcial	16.67%
3er. Parcial	16.67%
Evaluación Final	50%

El presente *Syllabus* se define de conformidad a los siguientes Artículos del Reglamento General de Estudiantes de Tipo Superior de la Universidad del Valle de México vigente:

Artículo 56. Acreditarán las asignaturas los estudiantes que cubran los siguientes requisitos:

- I. Que no hayan reprobado más de una evaluación parcial;
- II. El promedio de las evaluaciones parciales, y de ser el caso con la evaluación final, sea aprobatorio;
- III. En caso de que únicamente se establezca un solo reporte de evaluación, la calificación obtenida en éste debe ser con calificación aprobatoria;
- IV. Hayan cumplido por lo menos con el 80% de asistencia a clases en el curso o con el control de asistencia que refiere el artículo 48, fracción II. La asistencia bajo ninguna circunstancia deberá tomarse en cuenta como puntaje adicional para efectos de evaluación, y"

Artículo 47. en los programas L6 se debe presentar un proyecto o evaluación final según lo determine la Vicerrectoría Institucional Académica; salvo que éste haya exentado al obtener un promedio en sus evaluaciones parciales de 9.0 redondeado a una décima, conforme a lo previsto en el artículo 56 y en términos a los criterios contenidos en las disposiciones que al efecto se emitan."

Artículo 195, Capítulo III. De la Integridad Académica:

"...los estudiantes y egresados deben actuar en forma abierta, responsable, demostrando justicia y transparencia en el trato con los demás integrantes de la comunidad universitaria.

Todas aquellas acciones u omisiones individuales o colectivas de estudiantes y egresados, dentro o fuera del Campus universitario, en los procesos síncronos o asíncronos, que atenten contra de los valores de la institución, son consideradas faltas a la Integridad Académica, por lo que en forma enunciativa más no limitativa se señalan las siguientes:

- I. Plagio total o parcial en actividades, tareas, trabajos escolares o tesis;
- II. Investigaciones, tesis, ensayos, tareas o actividades sin incluir las fuentes de consulta o referencias bibliográficas;
- III. Exposiciones sin citar la referencia bibliográfica;
- IV. Copiar del examen o exámenes de algún compañero (s), por cualquier medio;
- V. Permitir que un compañero (s) copie un examen o trabajo, tarea o actividad a través de cualquier medio;
- VI. Aceptar créditos en un trabajo, tesis, investigación, tarea o actividad en lo que no ha participado;
- VII. Pagar a terceros para que desarrollen exámenes, trabajos, tesis, investigaciones, tareas o actividades a su nombre a través de cualquier medio o plataforma de la Universidad;
- VIII. Falsificar o alterar documentos físicos o electrónicos de cualquier tipo;
- IX. Suplantación de identidad en cualquier tipo de evaluación parcial, final o en línea;
- X. Hurtar información a cualquier miembro de la comunidad universitaria;
- XI. Sobornar o intentar sobornar a cualquier docente o colaborador;
- XII. Acceder o manipular cuentas de correo o sistemas de información, sin la autorización expresa;

XIII. El acceso o uso irresponsable de las tecnologías de la información, comunicación, conocimiento y aprendizaje digital en las clases presenciales o en línea o en cualquier

proceso de enseñanza aprendizaje de la Universidad, y

XIV. Cualquier otra acción u omisión que vaya en contra de los procesos síncronos o asíncronos que lleva a cabo la institución en la impartición de los planes y programas de estudios o educación continua.

CONTENIDOS PRIMER PARCIAL

UNIDAD DE CONTENIDO (Temas y subtemas)	RESULTADO DE APRENDIZAJE	HORAS POR UNIDAD		
		CD	AAI	TOTAL
Bloque 0. Contextualización <ul style="list-style-type: none"> Efectuación Lean Approach Design thinking Soft Skills Bloque 1. Problema que vale la pena resolver <ul style="list-style-type: none"> Problemas que vale la pena resolver Validación del Problema que vale la pena resolver 	Identificar problemáticas con potencial para generar un modelo de negocios y generar soluciones enfocadas en cubrir las necesidades del cliente.	8	6	14

SEMANA	FECHA CALENDARIO OFICIAL	INDICADORES DE DESEMPEÑO	SABERES REQUERIDOS PARA EL LOGRO DE LOS RESULTADOS DEL APRENDIZAJE			ESTRATEGIA DE ENSEÑANZA	EXPERIENCIAS DE APRENDIZAJE		INSTRUMENTOS DE EVALUACIÓN
			Conocimientos	Habilidades	Actitudes		Con docente	Independientes	
1		Identificar el propósito de los conceptos: efectuación, Lean Approach, Desing Thinking y Soft Skills en el emprendimiento. Modulo 0 L1 - Liderazgo Emprendedor Modulo 1 L1 - Desarrolla una perspectiva macro	Conocimiento relativo a las metodologías ágiles para emprender y su aplicación.	Pensamiento crítico Manejo de las TIC's Identificar etapas de los proyectos	Disciplinado Proactivo Responsable	1e Exposición de la importancia de la aplicación de las metodologías lean	1d Exposición temática por parte del docente	1i Lectura y revisión del material digital en Genie 2i Evidencia de actividades realizadas en Bloque 0. en plataforma Genie	1d, 2i Rúbrica semanal de las actividades colaborativas
2		Identificar las características de los problemas que	Identificar qué es un problema que vale la pena resolver que puede derivar	Pensamiento crítico Manejo de las TIC's	Disciplinado Proactivo	1e Realizar procesos de observación para identificar problemáticas	1d Exposición temática por parte del docente	1i Lectura y revisión del material digital en Genie	1d, 2i Rúbrica semanal de las

SEMANA	FECHA CALENDARIO OFICIAL	INDICADORES DE DESEMPEÑO	SABERES REQUERIDOS PARA EL LOGRO DE LOS RESULTADOS DEL APRENDIZAJE			ESTRATEGIA DE ENSEÑANZA	EXPERIENCIAS DE APRENDIZAJE		INSTRUMENTOS DE EVALUACIÓN
			Conocimientos	Habilidades	Actitudes	Práctica#	Con docente	Independientes	
		vale la pena resolver. Modulo 1 L2 - Integra Problemas del Mundo Real L3 - Examina los Problemas Recolectados	en un modelo de negocios.	Identificar etapas de los proyectos	Responsabl e	que presenta el cliente, el producto o el proceso.		2i Evidencia de actividades realizadas en Bloque 1. en plataforma Genie	actividades colaborativas Actividades 1.1 1.2 1.3
3		Realizar proceso de validación del problema que vale la pena resolver, a través de entrevistas. Modulo 2 L1 - Identifica los Segmentos de Clientes L2 - Evalúa Qué Hacer para Resolver el Problema de tu Segmento L3 - Desarrolla el perfil del cliente (Customer Persona)	Identificar si el problema cuenta con potencial para generar un modelo de negocios.	Pensamiento crítico Manejo de las TIC's Identificar etapas de los proyectos	Disciplinado Proactivo Responsabl e	2e Realizar entrevistas semi-estructuradas a las personas que presentan el problema.	2d Exposición temática por parte del docente	3i Lectura y revisión del material digital en Genie	3d, 3i Rúbrica semanal de las actividades colaborativas Actividades 2.1 2.3 2.4 2.5
4		Segmentar y describir el nicho de mercado de un modelo de negocios.	Identificar el concepto de segmento de clientes y nicho de mercado.	Pensamiento crítico Manejo de las TIC's	Disciplinado Proactivo Responsabl e	2e Analizar distintos ejemplos de segmentación de modelos de negocios.	2d Exposición temática por parte del docente	3i Lectura y revisión del material digital en Genie	3d, 3i Rúbrica semanal de las actividades colaborativas

SEMANA	FECHA CALENDARIO OFICIAL	INDICADORES DE DESEMPEÑO	SABERES REQUERIDOS PARA EL LOGRO DE LOS RESULTADOS DEL APRENDIZAJE			ESTRATEGIA DE ENSEÑANZA	EXPERIENCIAS DE APRENDIZAJE		INSTRUMENTOS DE EVALUACIÓN
			Conocimientos	Habilidades	Actitudes	Práctica#	Con docente	Independientes	
		Modulo 2 L4 - Comprende qué es la validación del cliente L5 - Valida la Compatibilidad entre Cliente y Problema L6 - Ajusta la Compatibilidad Cliente-Problema para su viabilidad.		Identificar etapas de los proyectos					
5		Diseñar Demo solución y realizar proceso de validación Modulo 3 L1 - Examina las Técnicas de Ideaación L2 - Genera Ideas de Solución	Construcción de Demo solución para validación de concepto.	Pensamiento crítico Manejo de las TIC's Identificar etapas de los proyectos	Disciplinado Perseverant e Ordenado	4e Clarificación de las características de un Demo solución y guiar el proceso de validación.	1d Verificación de la construcción del Demo solución y su validación.	1i 1i Lectura y revisión del material digital en Genie 2i Evidencia de actividades	2d , 2i Rúbrica semanal de las actividades colaborativas Actividades 3.1 3.2 3.3 3.4
6		Modulo 4 L1 - Identifica Competidores Globales L2 - Revisa Tendencias de Industria y Estima el Tamaño del Mercado (TAM)	Construcción de Demo solución para validación de concepto.	Pensamiento crítico Manejo de las TIC's Identificar etapas de los proyectos	Disciplinado Perseverant e Ordenado	4e Clarificación de las características de un Demo solución y guiar el proceso de validación.	1d Verificación de la construcción del Demo solución y su validación.	1i 1i Lectura y revisión del material digital en Genie 2i Evidencia de actividades	Actividades 4.1 4.2 4.3

SEMANA	FECHA CALENDARIO OFICIAL	INDICADORES DE DESEMPEÑO	SABERES REQUERIDOS PARA EL LOGRO DE LOS RESULTADOS DEL APRENDIZAJE			ESTRATEGIA DE ENSEÑANZA	EXPERIENCIAS DE APRENDIZAJE		INSTRUMENTOS DE EVALUACIÓN
			Conocimientos	Habilidades	Actitudes	Práctica#	Con docente	Independientes	
7			EXAMEN 1 ENTREGA DE MILESTONE 1 EN PLATAFORMA						

RECURSOS Y MATERIALES DIDÁCTICOS	BIBLIOGRAFÍA BÁSICA	BIBLIOGRAFÍA COMPLEMENTARIA
<ul style="list-style-type: none"> Genie Páginas web especializadas Dropbox, Youtube, Videos, Podcasts 	<ul style="list-style-type: none"> Lecturas adicionales en Genie Jones, G. (2014). <i>Administración contemporánea</i>. McGraw-Hill. Daft, R. (2010). <i>Introducción a la administración</i>. Cengage Learning. Hernández y Rodríguez, S. (2011). <i>Introducción a la administración: teoría general administrativa: origen, evolución y vanguardia</i>. McGraw-Hill. Kinicki, A. (2011). <i>Management: a Practical introduction</i>. McGraw-Hill: Irwin. 	<ul style="list-style-type: none"> Osterwalder, O., (2015). Diseñando la propuesta de valor. Editorial Deusto. Osterwalder, O., (2011). Generación de Modelos de Negocio. Editorial Deusto. Ries, E., (2013). El método Lean Startup: Cómo crear empresas de éxito utilizando la innovación continua. Editorial Deusto. Chan Kim, W., (2015). La estrategia del océano azul: Crear nuevos espacios de mercado donde la competencia sea irrelevante. Editorial Profit. Ulwik, A. (2016). Jobs to be done: theory to practice. Ed. Idea Bite Press Coulter, R. (2010). <i>Administración</i>. México: Pearson. Jones, G. (2010). <i>Administración contemporánea</i>. McGraw-Hill. Munch, L. (2011). <i>Administración</i>. México: Trillas.

CRITERIOS DE EVALUACIÓN

ESTRATEGIA DE EVALUACIÓN PRIMER PARCIAL	
Teoría	
Criterios de Evaluación	Porcentaje
Evaluación continua en escenario	20%
• Participación en actividades grupales	
• Avance de actividades por equipo	
• Estudio-Análisis de casos/Análisis de información entre pares/Pitch dentro de clases	30%
Actividades en Teams	
Milestone 1 – Entrega en plataforma GENIE	50%

*El docente tiene el compromiso de realizar la retroalimentación y calificación mediante el uso de rúbricas en Genie, durante la siguiente semana posterior a la fecha de entrega.

No deberán existir 2 hitos seguidos sin evaluación.

*Cada parcial se evalúa por unidad de aprendizaje completas por resultado de aprendizaje al 100% y no en partes.

* Los equipos de trabajo de los estudiantes no deben de estar integrados por más de 3 integrantes.

CONTENIDOS SEGUNDO PARCIAL

UNIDAD DE CONTENIDO (Temas y subtemas)	RESULTADO DE APRENDIZAJE	HORAS POR UNIDAD		
		CD	AAI	TOTAL
Bloque 2. Clientes <ul style="list-style-type: none"> Tipo de mercado Segmento de mercado TAM, SAM Y SOM Nicho Early Adopters Arquetipo Bloque 3. Solución <ul style="list-style-type: none"> Demo solución Canvas de la propuesta de valor Bloque 4. Modelo de Negocios <ul style="list-style-type: none"> Ventaja Competitiva Lean Canvas Producto Mínimo Viable (MVP) 	Segmenta e identifica el nicho de mercado más apropiado para la generación de un Modelo de Negocios, diseña y valida una solución para el prospecto de cliente.	12	9	21

SEMANA	FECHA CALENDARIO OFICIAL	INDICADORES DE DESEMPEÑO	SABERES REQUERIDOS PARA EL LOGRO DE LOS RESULTADOS DEL APRENDIZAJE			ESTRATEGIA DE ENSEÑANZA	EXPERIENCIAS DE APRENDIZAJE		INSTRUMENTOS DE EVALUACIÓN
			Conocimientos	Habilidades	Actitudes		Con docente	Independientes	
8		Diseñar la propuesta de valor de la solución Modulo 5 L1- Visión General de Prototipos y Producto Mínimo Viable (MVP) L2 - Construye tu prototipo inicial	Identificar los elementos que integran la construcción de una propuesta de valor.	Pensamiento crítico Manejo de las TIC's Identificar etapas de los proyectos	Disciplinado Perseverante Ordenado	4e Clarificación de las características de un Canvas de la propuesta de valor. .	1d Revisión y retroalimentación de la construcción del Canvas de la propuesta de valor	1i 1i Lectura y revisión del material digital en Genie 2i Milestone 2	2d, 2i Rúbrica semanal de las actividades Actividades 5.1 5.2 5.3

SEMANA	FECHA CALENDARIO OFICIAL	INDICADORES DE DESEMPEÑO	SABERES REQUERIDOS PARA EL LOGRO DE LOS RESULTADOS DEL APRENDIZAJE			ESTRATEGIA DE ENSEÑANZA	EXPERIENCIAS DE APRENDIZAJE		INSTRUMENTOS DE EVALUACIÓN
			Conocimientos	Habilidades	Actitudes		Con docente	Independientes	
		L3 - Validación temprana de prototipos							
9		Diseño de Ventaja competitiva Modulo 6 L1 - Mapea tu posición relativa en el mercado L2 - Estima el tamaño/potencial de la oportunidad	Identificar los elementos del mapa de las 4 acciones y la gráfica de la estrategia	Pensamiento crítico Manejo de las TIC's Identificar etapas de los proyectos	Disciplinado Perseverante Ordenado	4e Clarificación de las características de la estrategia del océano azul y de la ventaja competitiva.	1d Revisión y retroalimentación del mapa de las 4 acciones y de la gráfica de la estrategia	1i 1i Lectura y revisión del material digital en Genie 2i Evidencia de actividades	2d, 2i Rúbrica semanal de las actividades Actividades 6.1 6.2
10		Diseñar el modelo de negocios a través de la herramienta Lean Canvas de Ash Maurya Modulo 7 L1 - Examina los Modelos de Generación de Ingreso (Revenue) L2 - Modelo de Generación de Ingreso (Continuación)	Elementos que integran un modelo de negocios.	Habilidad para diseñar y plasmar conceptos en una marca.	Disciplinado Perseverante Ordenado	2e Creación de un modelo de negocios	1d Exposición de los elementos que integran un modelo de negocios	1i Lectura y revisión del material digital en Genie 2i Evidencia de actividades realizadas en Genie	2d, 2i Rúbrica semanal de las actividades Actividades 7.1 7.2

SEMANA	FECHA CALENDARIO OFICIAL	INDICADORES DE DESEMPEÑO	SABERES REQUERIDOS PARA EL LOGRO DE LOS RESULTADOS DEL APRENDIZAJE			ESTRATEGIA DE ENSEÑANZA	EXPERIENCIAS DE APRENDIZAJE		INSTRUMENTOS DE EVALUACIÓN
			Conocimientos	Habilidades	Actitudes		Con docente	Independientes	
11		Diseñar MVP, (Producto mínimo Viable). Modulo 7 L3 - Revisa y organiza el Lean Canvas L4 - Construye el Modelo de Negocio de tu Startup en Lean Canvas	Construcción de MVP para validación de funcionalidad, precio y características de la propuesta de valor.	Manejo de las TIC's Toma de decisiones Habilidad para resolver problemas de manera eficaz y adecuada	Disciplinado Perseverante Ordenado	4e Crear un MVP (producto mínimo viable) que permita al estudiante el primer despliegue de ventas.	1d Verificación de la construcción del MVP del producto o servicio,	1i Lectura y revisión del material digital en Genie. 2i Milestone 3	2d , 2i Rúbrica semanal de las actividades
12		Diseñar MVP, (Producto mínimo Viable) Modulo 8 L1 - Entiende Mercadotecnia/Marketing y Ventas L2 - Recomendando un enfoque de Entrada al Mercado (Go-To-Market/ GTM) L3 - Mapea el Proceso de Venta.	Construcción de MVP para validación de funcionalidad, precio y características de la propuesta de valor.	Manejo de las TIC's Toma de decisiones Habilidad para resolver problemas de manera eficaz y adecuada	Disciplinado Perseverante Ordenado	4e Crear un MVP (producto mínimo viable) que permita al estudiante el primer despliegue de ventas.	1d Verificación de la construcción del MVP del producto o servicio,	1i Lectura y revisión del material digital en Genie. 2i Milestone 3	2d , 2i Rúbrica semanal de las actividades Actividades 8.1 8.2 8.3
13		EXAMEN 2 ENTREGA DE MILESTONE 2 EN PLATAFORMA							

RECURSOS Y MATERIALES DIDÁCTICOS	BIBLIOGRAFÍA BÁSICA	BIBLIOGRAFÍA COMPLEMENTARIA
<p>Genie</p> <p>Páginas web especializadas</p> <p>Dropbox, Youtube, Videos, Podcasts</p>	<p>Lecturas adicionales en Genie</p> <p>Jones, G. (2014). <i>Administración contemporánea</i>. McGraw-Hill.</p> <p>Daft, R. (2010). <i>Introducción a la administración</i>. Cengage Learning.</p> <p>Hernández y Rodríguez, S. (2011). <i>Introducción a la administración: teoría general administrativa: origen, evolución y vanguardia</i>. McGraw-Hill.</p> <p>Kinicki, A. (2011). <i>Management: a Practical introduction</i>. McGraw-Hill: Irwin.</p>	<p>Osterwalder, O., (2015). <i>Diseñando la propuesta de valor</i>. Editorial Deusto.</p> <p>Osterwalder, O., (2011). <i>Generación de Modelos de Negocio</i>. Editorial Deusto.</p> <p>Ries, E., (2013). <i>El método Lean Startup: Cómo crear empresas de éxito utilizando la innovación continua</i>. Editorial Deusto.</p> <p>Chan Kim, W., (2015). <i>La estrategia del océano azul: Crear nuevos espacios de mercado donde la competencia sea irrelevante</i>. Editorial Profit.</p> <p>Ulwik, A. (2016). <i>Jobs to be done: theory to practice</i>. Ed. Idea Bite Press</p> <p>Coulter, R. (2010). <i>Administración</i>. México: Pearson.</p> <p>Jones, G. (2010). <i>Administración contemporánea</i>. McGraw-Hill.</p> <p>Munch, L. (2011). <i>Administración</i>. México: Trillas.</p>

ESTRATEGIA DE EVALUACIÓN SEGUNDO PARCIAL	
Teoría	
Criterios de Evaluación	Porcentaje
Evaluación continua en escenario	20%
• Participación en actividades grupales	
• Avance de actividades por equipo	
• Estudio-Análisis de casos/Análisis de información entre pares/Pitch dentro de clases	30%
Actividades en Teams	
Milestone 2 – Entrega en plataforma GENIE	50%

*El docente tiene el compromiso de realizar la retroalimentación y calificación mediante el uso de rúbricas en Genie, durante la siguiente semana posterior a la fecha de entrega. No deberán existir 2 hitos seguidos sin evaluación.

*Cada parcial se evalúa por unidad de aprendizaje completas por resultado de aprendizaje al 100% y no en partes.

* Se recomienda asignar 5 décimas extra en calificación final a los estudiantes que resulten nominados para National Challenge

CONTENIDOS TERCER PARCIAL

UNIDAD DE CONTENIDO (Temas y subtemas)	RESULTADO DE APRENDIZAJE	HORAS POR UNIDAD		
		CD	AAI	TOTAL
Bloque 5. Marketing, Finanzas y Fondeo	Diseña la estructura del plan de marketing y las finanzas del Modelo de Negocios generado en el bloque anterior.	16	9	25

SEMANA	FECHA CALENDARIO OFICIAL	INDICADORES DE DESEMPEÑO	SABERES REQUERIDOS PARA EL LOGRO DE LOS RESULTADOS DEL APRENDIZAJE			ESTRATEGIA DE ENSEÑANZA	EXPERIENCIAS DE APRENDIZAJE		INSTRUMENTOS DE EVALUACIÓN
			Conocimientos	Habilidades	Actitudes		Con docente	Independientes	
14		4.1 Análisis y toma de decisiones empresariales 4.2 Conceptos clave Modulo 9 L1 - Comprende los costos iniciales de un emprendimiento L2 - Inicia con tu Planeación Financiera	Elementos que integran un Plan de Ventas y un Plan de Marketing	Manejo de las TIC's Toma de decisiones Habilidad para analizar y sintetizar información.	Honesto Cooperativo Responsable Discreto en el manejo de los datos Disciplinado	2e Diseño de un Plan de Ventas vinculado al Modelo de Negocios previamente desarrollado.	1d Exposición de los elementos que integran el plan de marketing.	1i Lectura y revisión del material digital en Genie 2i Evidencia de actividades realizadas en Genie.	1d Lista de cotejo de participación individual 2d, 2i Rúbrica semanal de las actividades colaborativas Actividades 9.1 9.2 9.3
15		Plan financiero básico y un Pronóstico Financiero Modulo 9 L4 - Comprende las estrategias de Auto-financiamiento y otras opciones de financiamiento	Elementos que integran un plan financiero y un Pronóstico Financiero	Habilidad para comunicarse de manera oral y escrita Pensamiento crítico Manejo de las TIC's Toma de decisiones	Honesto Cooperativo Responsable Discreto en el manejo de los datos Disciplinado	2e Diseño de un Plan financiero básico y un Pronóstico Financiero	1d Exposición de los elementos que integran el Plan financiero básico y un Pronóstico Financiero	1i Lectura y revisión del material digital en Genie 2i Evidencia de actividades realizadas en Genie.	1d Lista de cotejo de participación individual 2d, 2i Rúbrica semanal de las actividades colaborativas

[illegible]

RECURSOS Y MATERIALES DIDÁCTICOS	BIBLIOGRAFÍA BÁSICA	BIBLIOGRAFÍA COMPLEMENTARIA
<p>Casos de inversión</p> <p>Revistas especializadas en inversiones</p> <p>Páginas web especializadas</p> <p>Dropbox, Youtube, Videos, BMV informes anuales</p> <p>Plataforma Genie Wadhvani</p> <p>Páginas web especializadas</p> <p>Dropbox, Youtube, Videos, Podcasts</p>	<p>Lecturas adicionales en Genie</p> <p>Sapag Chain, Nassir. Proyectos de inversión. Formulación y evaluación. Edit. Pearson. México. 2011 http://www.bibliotecas.uvmnet.edu/portico/gui/index.php Para el acceso a la biblioteca digital Pórtico el estudiante debe estar registrado</p> <p>Coss, Bu Raúl. Análisis y evaluación de proyectos de inversión. Edit. Limusa Noriega. México. 2008</p> <p>Morales, Arturo. Proyectos de inversión: evaluación y formulación. Edit. McGraw-Hill. México. 2009 http://www.bibliotecas.uvmnet.edu/portico/gui/index.php Para el acceso a la biblioteca digital Pórtico el estudiante debe estar registrado</p> <p>Gitman, Lawrence J. y Joehnk, Michael. Fundamentos de inversiones. Edit. Pearson Educación. 2009 http://www.bibliotecas.uvmnet.edu/portico/gui/index.php Para el acceso a la biblioteca digital Pórtico el estudiante debe estar registrado</p> <p>Wadhvani Foundation. (2018). Genie. 2020, de Wadhvani Entrepreneur Sitio web: Genie.org Para el acceso a la biblioteca digital Pórtico el estudiante debe estar registrado</p>	<p>Osterwalder, O., (2015). Diseñando la propuesta de valor. Editorial Deusto.</p> <p>Osterwalder, O., (2011). Generación de Modelos de Negocio. Editorial Deusto.</p> <p>Ries, E., (2013). El método Lean Startup: Cómo crear empresas de éxito utilizando la innovación continua. Editorial Deusto.</p> <p>Chan Kim, W., (2015). La estrategia del océano azul: Crear nuevos espacios de mercado donde la competencia sea irrelevante. Editorial Profit.</p> <p>Ulwik, A. (2016). Jobs to be done: theory to practice. Ed. Idea Bite Press</p> <p>Hernández, Hernández Abraham, Hernández, Villalobos Abraham y Hernández, Suarez Alejandro. Formulación y evaluación de proyectos de inversión. Edit. Cengage Learning. 2005</p> <p>Brealey, Richard y Stewart C. Myers. Principios de finanzas corporativas. Edit. McGraw-Hill. Madrid. 2003</p> <p>Gutiérrez, Héctor. Evaluación de proyectos ante certidumbre. Edit. Universidad de Chile. Santiago de Chile. 1994</p> <p>Baca Urbina, Gabriel. Evaluación de proyectos. Edit. McGraw-Hill. México. 1995</p> <p>Hernández Hernández, Abraham. Formulación y evaluación de proyectos de inversión. Edit. Thomson. México. 2005</p>

CRITERIOS DE EVALUACIÓN

ESTRATEGIA DE EVALUACIÓN TERCER PARCIAL	
Teoría	
Criterios de Evaluación	Porcentaje
Evaluación continua en escenario	20%
• Participación en actividades grupales	
• Avance de actividades por equipo	
• Estudio-Análisis de casos/Análisis de información entre pares/Pitch dentro de clases	
Examen Parcial actividades en Teams	30%
Milestone 3 – Entrega en plataforma GENIE	50%

*Cada parcial se evalúa por unidad de aprendizaje completas por resultado de aprendizaje al 100% y no en partes.

INTEGRACIÓN EVALUACIÓN FINAL Y ESTRATEGIA DE EVALUACIÓN PARA EL LOGRO DE LA COMPETENCIA

INTEGRACIÓN EVALUACIÓN FINAL	
Evaluación	Porcentaje
Primer Parcial	16.66%
Segundo Parcial	16.67%
Tercer Parcial	16.67%
Evaluación final	50%
Calificación Final	100%

ESTRATEGIA DE EVALUACIÓN PARA EL LOGRO DE LA COMPETENCIA	
Teórico/Evidencias de conocimiento	Porcentaje
Bloques de aprendizaje 1 - 12	20%
Procedimental/ Evidencias de producto	Porcentaje
Milestones (M1, M2 y M3)	60%
Actitudinal/ Evidencias de desempeño	Porcentaje
Trabajo en equipo	5%
Comunicación	5%
Aptitudinal/ Evidencias de desempeño	Porcentaje
Aprendizaje autónomo	5%
Pensamiento sistémico	5%
Integración para el logro de la competencia	100%

REGLAMENTO
REGLAMENTO GENERAL DE ESTUDIANTES DEL TIPO SUPERIOR DE LA UNIVERSIDAD DEL VALLE DE MÉXICO
<p>Artículo 1. El presente Reglamento se emite en términos de lo dispuesto por el artículo 59 del Estatuto General de la Universidad del Valle de México y tiene por objeto establecer las relaciones de esta casa de estudios con sus aspirantes, estudiantes, egresados, del tipo superior en todos sus niveles y modalidades en lo que concierne a la admisión, ingreso, reingreso, permanencia, evaluación de los aprendizajes, derechos, obligaciones, su egreso y titulación.</p> <p>https://uvm.mx/reglamentos-uvm-vigentes</p>

Para las áreas que lo requieran deberán hacer mención de la normativa correspondientes (Talleres, laboratorio gastronómico, sala de juicios orales, laboratorio de estructura y función, clínica veterinaria, etc.)

NOMBRE DE ALUMNOS Y FIRMA DE ENTERADOS

[illegible]

