

I. IDENTIFICADORES DE LA ASIGNATURA

Materia:	Comunicación Estratégica Empresarial
Carrera:	Licenciatura en Negocios con Enfoque en Emprendimiento
Modalidad:	Semestral
Nivel:	5º.Sem.
Horas clase:	3 horas.
Horario de clases:	Viernes de 8:00 a 11:00 a.m.

II. ANTECEDENTES DEL ALUMNO

- **Conocimientos:** En administración, básicos de finanzas, contabilidad y mercadotecnia. Así como nociones del aspecto legal en las empresas e idioma inglés.
- **Habilidades:** Comunicación verbal y escrita, síntesis y análisis de la información.

III. OBJETIVO GENERAL

El alumno desarrollará su idea de negocio con la herramienta Business Model Canvas (BMC), la cual le permitirá ahondar en cada uno de los aspectos relevantes para definir un modelo de negocios que pueda ser probado en el mercado. De esta forma y a través del acercamiento a las experiencias de emprendedores y empresarios el alumno podrá desarrollar y reforzar una visión emprendedora que le genere mayor certeza y confianza para formar una base experiencial estructurada que a su vez propicie la aplicación práctica del conocimiento y el empuje necesario para el desarrollo de sus propios emprendimientos, así como una formación de crecimiento y aprendizaje continuo dentro del mundo empresarial.

IV. DESARROLLO DE COMPETENCIAS:

El alumno durante la clase desarrollará las competencias:

- Liderazgo
- Visión emprendedora
- Capacidad analítica
- Compromiso
- Toma de decisiones

V. COMPROMISOS FORMATIVOS

Conocimientos:

Sobre el BMC (Business Model Canvas), su aplicación y desarrollo en cada uno de los módulos del modelo como son la Propuesta de valor, el segmento de clientes, relaciones con clientes, actividades y relaciones clave, métricas, estructura de costos e ingresos, así como conocimientos para desarrollar una idea de negocios que dé solución a una problemática o bien se enfoque en satisfacer una necesidad detectada.

Habilidades:

- Investigación
- Análisis de la información
- Estructurar ideas
- Comunicación eficaz de la idea de negocios (pitch)

"Por el engrandecimiento del estado de Chiapas"

VI. CONDICIONES DE OPERACIÓN		
Espacio: Aula. Material de uso frecuente: Computadora con excelente conexión a internet.		
VII. CONTENIDOS DEL PROGRAMA Y TIEMPOS ESTIMADOS PARA SER CUBIERTOS PARA EL PRIMER PARCIAL: 20 de septiembre 2024		
TEMA Y SUBTEMAS	FECHAS	ACTIVIDADES Y/O LECTURAS EN AULA
Introducción y Presentación del BMC <ul style="list-style-type: none"> Objetivos y funciones del Lienzo de Modelo de Negocio. BMC y Lean Canvas Identificación de la problemática y detección de necesidades. Soluciones a necesidades y problemáticas. Elaboración inicial del BMC para la idea seleccionada 	23.08.2024	<ul style="list-style-type: none"> Ejercicio de detección de problemáticas, necesidades y soluciones. Presentación de ideas y retroalimentación. Presentación teórica de la información relevante del curso. Presentación del libro Business Model Canvas de Alexander Osterwalder.
Investigación de Mercado y Segmentos de Clientes <ul style="list-style-type: none"> Tipos y fases de la Investigación de mercados. Segmentos de clientes, tipos y ejemplos. Charla sobre experiencia emprendedora en el área de Mercados y clientes. 	30.08.2024	<ul style="list-style-type: none"> Ejercicio de caso Nespresso con relación al segmento de clientes. Presentación teórica de la información relevante del curso. Charla Experiencia Emprendedora. Libro Business Model Canvas de Alexander Osterwalder.
Desarrollo de la Propuesta de Valor <ul style="list-style-type: none"> Qué es la propuesta de valor. Elementos de diferenciación en la propuesta de valor. Desarrollo de la Propuesta de Valor Método Harvard para la Propuesta de Valor Value Proposition Canvas Tips para desarrollar la propuesta de valor. 	06.09.2024	<ul style="list-style-type: none"> Presentación teórica de la información relevante del curso. Ejercicio con la herramienta Value Proposition Canvas. Libro Business Model Canvas de Alexander Osterwalder.
Aspectos legales en tu emprendimiento <ul style="list-style-type: none"> Charla sobre experiencia emprendedora. Revisión legal de tu idea de negocio Protege la propiedad Intelectual Formalización y figura jurídica 	13.09.2024	<ul style="list-style-type: none"> Presentación teórica de la información relevante del curso. Charla Experiencia Emprendedora. Retroalimentación legal sobre las ideas de negocio.

"Por el engrandecimiento del estado de Chiapas"

<ul style="list-style-type: none"> • Socios • Contratos • Personal • Contingencias • Tecnología y aspectos legales 		<ul style="list-style-type: none"> • Libro Business Model Canvas de Alexander Osterwalder.
<p>EXAMEN PRIMER PARCIAL:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Entrega de avance del BMC que incluye Problemática y solución • Lienzo Canva (BMC) con segmentos de clientes y propuesta de valor. • Canva Value Proposition. <p>Diseño de Canales de Distribución y Gestión de Relaciones con los Clientes</p> <ul style="list-style-type: none"> • Charla sobre experiencia emprendedora. • Identificación y tipos de canales de distribución. • Estrategias para optimizar tus canales. • Estrategias en la relación con clientes y relaciones efectivas. 	<p>20.09.2024</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Presentación teórica de la información relevante del curso. • Charla Experiencia Emprendedora. • Libro Business Model Canvas de Alexander Osterwalder. • Caso Nespresso.
VIII. CONTENIDOS DEL PROGRAMA Y TIEMPOS ESTIMADOS PARA SER CUBIERTOS PARA EL SEGUNDO PARCIAL: 8 de noviembre 2024		
TEMA Y SUBTEMAS	FECHAS	ACTIVIDADES Y/O LECTURAS EN AULA
<p>Modelos de Ingresos</p> <ul style="list-style-type: none"> • Tipos de flujos de ingresos. • Estrategias de fijación de precios. • Modelos de Ingresos. • Charla Experiencia Emprendedora. 	<p>27.09.24</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Presentación teórica de la información relevante del curso. • Charla Experiencia Emprendedora. • Libro Business Model Canvas de Alexander Osterwalder.
<p>Identificación de Recursos Clave</p> <ul style="list-style-type: none"> • Identificación de Recursos clave. • Adquisición y gestión de recursos. • Presentación de avance en el BMC y retroalimentación personal. 	<p>04.10.24</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Presentación teórica de la información relevante del curso. • Presentación de avance en el BMC y retroalimentación personal. • Libro Business Model

		Canvas de Alexander Osterwalder.
Determinación de Actividades Clave <ul style="list-style-type: none"> • Evaluar actividades esenciales para la creación y entrega de valor. • Diferenciación entre actividades estratégicas y operativas. • Ejercicio para trabajar en lienzo BMC 	11.10.24	<ul style="list-style-type: none"> • Presentación teórica de la información relevante del curso. • Ejercicio de actividades clave y retroalimentación. • Libro Business Model Canvas de Alexander Osterwalder.
Desarrollo de Asociaciones Clave <ul style="list-style-type: none"> • Importancia de las asociaciones en el negocio. • Estrategias para formar y gestionar asociaciones. • Ejercicio para trabajar en lienzo BMC 	18.10.24	<ul style="list-style-type: none"> • Presentación teórica de la información relevante del curso. • Ejercicio de asociaciones clave y retroalimentación. • Libro Business Model Canvas de Alexander Osterwalder.
Análisis de la Estructura de Costos <ul style="list-style-type: none"> • Comprensión de costos fijos y variables. • Estrategias para optimizar la estructura de costos. • Charla Experiencia Emprendedora. 	25.10.24	<ul style="list-style-type: none"> • Presentación teórica de la información relevante del curso. • Charla Experiencia Emprendedora. • Libro Business Model Canvas de Alexander Osterwalder.
EXAMEN 2º. PARCIAL <ul style="list-style-type: none"> • Lienzo Canva (BMC) con segmentos de canales de distribución, relaciones con clientes, modelo de ingresos, asociaciones, relaciones y actividades clave, así como estructura de costos. • 	8.11.24	
IX. CONTENIDOS DEL PROGRAMA Y TIEMPOS ESTIMADOS PARA SER CUBIERTOS PARA EL EXAMEN FINAL: 11 de diciembre 2024		
TEMA Y SUBTEMAS	FECHAS	ACTIVIDADES Y/O LECTURAS EN AULA
Integración del Modelo de Negocio <ul style="list-style-type: none"> • Integración de los nueve bloques en un modelo cohesivo. • Retroalimentación del BMC uno a uno. 	15.11.24	<ul style="list-style-type: none"> • Retroalimentación del BMC uno a uno. • Realizar ajustes al BMC. • Libro Business Model Canvas de Alexander Osterwalder.

<ul style="list-style-type: none"> Ajuste al BMC. 		Osterwalder.
Innovación y Mejora del Modelo de Negocio. <ul style="list-style-type: none"> Estrategias para la innovación de modelos de negocio. Evaluación y mejora continua del BMC. Ajustes al BMC. Charla emprendedora. 	22.11.24	<ul style="list-style-type: none"> Presentación teórica de la información relevante del curso. Charla Experiencia Emprendedora. Libro Business Model Canvas de Alexander Osterwalder.
Preparación de Presentaciones Finales <ul style="list-style-type: none"> Elevator Pitch. Ejercicio para la elaboración de un Elevator Pitch. Retroalimentación. 	29.11.24	<ul style="list-style-type: none"> Ejercicio para elaborar un elevator pitch. Presentación del elevator pitch. Retroalimentación.
Presentaciones de Proyectos <ul style="list-style-type: none"> Presentación, evaluación y retroalimentación de las presentaciones ante panelistas, docentes, jurado. Discusión sobre los aprendizajes y experiencias. 	6.12.24	<ul style="list-style-type: none"> Presentación, evaluación y retroalimentación de las presentaciones ante panelistas, docentes, jurado.
EXAMEN FINAL: <ul style="list-style-type: none"> Presentación de proyecto ante panelistas. Entrega presentación que incluya el lienzo BMC. Documento integral de la experiencia empresarial: desarrollo de la idea, planeación, ejecución y aprendizajes del proyecto. 	11.12.24	<ul style="list-style-type: none"> Mesa redonda. Desafíos y próximos pasos.
Reflexión y Cierre <ul style="list-style-type: none"> Mesa redonda. Desafíos y próximos pasos. 		

X. METODOLOGÍA Y ESTRATEGIAS DIDÁCTICAS

Metodología Institucional acorde con el modelo educativo:

- Teoría de la materia.
- Ejercicios de acuerdo a la teoría.
- Estudio de caso, resolución de problemas y proyecto.

Estrategias didácticas de acuerdo con el modelo educativo recomendadas para el curso:

- Búsqueda, organización de información

"Por el engrandecimiento del estado de Chiapas"

- descubrimiento
- ejecución-ejercitación
- elección, decisión
- evaluación
- metacognitivas
- problematización
- proceso de pensamiento lógico y crítico
- procesamiento, apropiación-construcción
- trabajo colaborativo

XI. CRITERIOS DE EVALUACIÓN

Requisitos institucionales de acreditación:

- Acreditación mínima de 80% de asistencia a clases programadas para tener derecho a examen
- Entrega oportuna de trabajos originales (no plagio)
- Pago de colegiaturas
- Calificación mínima aprobatoria: **7.0**

Evaluación del curso mediante la acreditación mediante los siguientes porcentajes:

PRIMER PARCIAL		SEGUNDO PARCIAL		CALIFICACIÓN FINAL	
Avance Modelo Canvas	60%	Avance Modelo Canvas	60%	Exposición con panelistas	50 %
Preguntas invitados	20%	Preguntas invitados	20%	Documento integral	50 %
Tareas de lectura	10%	Tareas de lectura	10%	-----	-----
Conclusiones del ejercicio	10%	Conclusiones del ejercicio	10%		
Total:	100%	Total:	100%	Total:	100 %

XII. REGLAS DE LA CLASE

MECANICA DE ENTREGA DE LAS TAREAS

- Se prohíbe el uso de celulares o instrumentos análogos.
- La asistencia, controles de lectura, las participaciones y trabajos de investigación son requisitos indispensables para tener derecho a examen parcial y oral.
- Las tareas y actividades se entregarán de acuerdo con los requerimientos dados por el docente en la planeación (la cual el alumno deberá consultar siempre).
- No se admitirán trabajos extemporáneos.
- Los trabajos que no reúnan los requisitos de calidad (metodología y contenido) no serán tomados en cuenta para tener derecho a examen.

"Por el engrandecimiento del estado de Chiapas"

- El presentar un trabajo plagiado o en copia de otro trabajo presentado, se anularán y el o los alumnos quedarán sin derecho al examen final.

PUNTUALIDAD

- Sólo hay tolerancia de 5 minutos.
- Llegar después del pase de lista (el cual se realizará puntual) amerita retardo.
- Las horas serán corridas en el caso de las clases de 2 horas y durarán 1:40 minutos.
- El porcentaje de asistencia es del 80%, quien no lo cumpla, no tendrá derecho a examen, el porcentaje se realiza tomando en cuenta el número de clases efectivamente cumplidas en el período.

JUSTIFICANTES

El alumno que por motivos de salud no asista a clases debe de comprobar con constancias médicas su ausencia (no con recetas médicas), para que el docente valore la pertinencia de recibirle la tarea de la clase en la que faltó y justificar su inasistencia, y, **siempre presentará su constancia médica el día inmediato posterior a la fecha que faltó**. Contrario sensu, quien no acredite a juicio del docente su inasistencia no tendrá derecho a que se le reciban las tareas con posterioridad.

XIII. BIBLIOGRAFÍA Y/O FUENTES DE CONSULTA:

- Libro Business Model Canvas de Alexander Osterwalder.

XIV. ACTIVIDADES EXTRACURRICULARES: (máximo 3 durante el semestre) **NO APLICA** Especificar requisitos y fecha de entrega

ACTIVIDADES INTERNAS ASIGNADAS DENTRO DE LOS TEMAS

XV. PERFIL DEL DOCENTE

ESTUDIOS:

- Licenciatura en Comercio Internacional con Especialidad en Agronegocios en el ITESM, Campus Monterrey.
- Maestría en Dirección y Administración de Empresas en el ITESM, Campus Puebla.
- Idiomas: Inglés y Francés.

EXPERIENCIA LABORAL:

- Analista en el Sistema de Inteligencia de Mercados. Secretaría del Campo. Chiapas.
- Líder del Proyecto de Productos Orgánicos. Secretaría del Campo. Chiapas.
- Directora de la Industria de la Transformación. Secretaría de Economía. Chiapas.
- Directora de Comercio Interior y Exterior. Secretaría de Economía. Chiapas.
- Directora de la Oficina de Chiapas. Endeavor México.
- Directora de Corporate Affairs Sureste. Endeavor México.

- Administradora de empresa familiar. Geohidromin S.A. de C.V.
- Socia de la empresa Meléndez Abogados S.C.
- Miembro del Consejo de Fomento Económico de Chiapas A.C.
- Fundadora de Soñar Despierto en Chiapas

XVI. ACTUALIZACIÓN DE LA PLANEACIÓN DEL CURSO

Responsable de la Contratación: Lic. Laudith Garay Ruíz
Fecha de elaboración: Agosto 2024
Elaboró: Mtra. Montserrat Laijen González Juan
Correo institucional: monserratgonzalez@inef.edu.mx