


ASIGNATURA DE OPTATIVA: EMPRENDIMIENTO DIGITAL

| | |
|---|---|
| 1. Competencias | Dirigir e implementar proyectos de negocios digitales y soluciones de entornos virtuales a través del desarrollo de aplicaciones progresivas, herramientas de inteligencia en los negocios y desarrollo avanzado inmersivo / multisensorial considerando las necesidades del cliente, la interpretación de los datos y la normatividad aplicable para contribuir a la evolución digital de las organizaciones en el marco global. |
| 2. Cuatrimestre | Octavo |
| 3. Horas Teóricas | 15 |
| 4. Horas Prácticas | 30 |
| 5. Horas Totales | 45 |
| 6. Horas Totales por Semana Cuatrimestre | 3 |
| 7. Objetivo de aprendizaje | El alumno diseñará modelos de negocios digitales, haciendo uso de herramientas de emprendimiento y lienzo de negocios, para su implementación en proyectos de negocios digitales |

| Unidades de Aprendizaje | Horas | | |
|--|-----------|-----------|-----------|
| | Teóricas | Prácticas | Totales |
| I. Cultura Emprendedora | 3 | 6 | 9 |
| II. Diseño del Plan o Modelo de Negocio | 12 | 24 | 36 |
| Totales | 15 | 30 | 45 |


| | | | | |
|-----------------|---|-----------------------------------|---------------------|---|
| ELABORÓ: | Comité de Directores de la Carrera de Entornos Virtuales y Negocios Digitales | REVISÓ: | Dirección Académica |  |
| APROBÓ: | C. G. U. T. y P. | FECHA DE ENTRADA EN VIGOR: | Septiembre de 2020 | |

EMPRENDIMIENTO DIGITAL


UNIDADES DE APRENDIZAJE

| | |
|--|--|
| 1. Unidad de aprendizaje | I. Cultura Emprendedora |
| 2. Horas Teóricas | 3 |
| 3. Horas Prácticas | 6 |
| 4. Horas Totales | 9 |
| 5. Objetivo de la Unidad de Aprendizaje | El alumno diseñará la idea de emprendimiento digital, para su desarrollo en el plan de modelo de negocios digitales. |

| Temas | Saber | Saber hacer | Ser |
|-------------------------------|--|---------------------------------------|--|
| Fundamentos de emprendimiento | <p>Definir los conceptos relacionados con el emprendimiento:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Cultura emprendedora - Creatividad e innovación - Modelos de negocios - Imagen de la empresa - Espíritu emprendedor <p>Explicar el perfil del emprendedor</p> <p>Identificar los tipos de emprendedores y sus características:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Intrapreneur - Entrepreneur - Empresario - Inversionista - Especialista - Persuasivo - Intuitivo - Oportunista - Vocacional. | Determinar los tipos de emprendedores | <p>Creativo</p> <p>Propositivo</p> <p>Innovador</p> <p>Analítico</p> <p>Liderazgo</p> <p>Iniciativa</p> <p>Proactivo</p> <p>Asertividad</p> <p>Analítico</p> <p>Saber escuchar</p> <p>Comunicarse</p> <p>Trabajo en equipo</p> |

| | | | | |
|-----------------|---|-----------------------------------|---------------------|---|
| ELABORÓ: | Comité de Directores de la Carrera de Entornos Virtuales y Negocios Digitales | REVISÓ: | Dirección Académica |  |
| APROBÓ: | C. G. U. T. y P. | FECHA DE ENTRADA EN VIGOR: | Septiembre de 2020 | |


| Temas | Saber | Saber hacer | Ser |
|-----------------------------------|--|---|---|
| Fases del emprendimiento | Describir las fases del ciclo del emprendimiento: - Idea o iniciativa de negocio - El plan o modelo de negocios - Financiamiento - Constitución legal - Creación y monitorización - Consolidación del mercado" | Generar ideas de emprendimiento. | Creativo Propositivo Innovador Analítico Liderazgo Iniciativa Proactivo Asertividad Analítico Saber escuchar Comunicarse Trabajo en equipo |
| Modelos de emprendimiento Digital | Identificar los Nuevos Modelos de emprendimiento digital: - freemium - De servicios adicionales - e-commerce - m-commerce - Social commerce - Afiliación - Captura de usuarios | Determinar el modelo de negocios para su implementación | Creativo Propositivo Innovador Analítico Liderazgo Iniciativa Proactivo Asertividad Analítico Saber escuchar comunicarse Trabajo en equipo |

| | | | | |
|-----------------|---|-----------------------------------|---------------------|---|
| ELABORÓ: | Comité de Directores de la Carrera de Entornos Virtuales y Negocios Digitales | REVISÓ: | Dirección Académica |  |
| APROBÓ: | C. G. U. T. y P. | FECHA DE ENTRADA EN VIGOR: | Septiembre de 2020 | |

EMPRENDIMIENTO DIGITAL

PROCESO DE EVALUACIÓN

| Resultado de aprendizaje | Secuencia de aprendizaje | Instrumentos y tipos de reactivos |
|---|--|-----------------------------------|
| <ul style="list-style-type: none"> Elabora y presenta, a partir de una idea de proyecto de negocio digital, un reporte que contenga: <ul style="list-style-type: none"> a) Perfil y tipo de emprendedor b) Propuesta de idea de emprendimiento digital c) Modelo de emprendimiento digital d) Conclusiones" | <ol style="list-style-type: none"> Comprender los conceptos relacionados con el emprendimiento. Analizar el perfil y tipo de emprendedor. Comprender las capacidades del espíritu emprendedor Identificar las fases del ciclo del emprendimiento. Seleccionar el modelo de negocios digital para su desarrollo. | Rúbrica Lista de cotejo |

| | | | | |
|-----------------|---|-----------------------------------|---------------------|---|
| ELABORÓ: | Comité de Directores de la Carrera de Entornos Virtuales y Negocios Digitales | REVISÓ: | Dirección Académica |  |
| APROBÓ: | C. G. U. T. y P. | FECHA DE ENTRADA EN VIGOR: | Septiembre de 2020 | |


EMPRENDIMIENTO DIGITAL

PROCESO ENSEÑANZA APRENDIZAJE

| Métodos y técnicas de enseñanza | Medios y materiales didácticos |
|--|--|
| Análisis de casos Discusión en grupo Equipos colaborativos | Pintarrón Impresos: libros, artículos, revistas. Equipo de proyección Equipo de cómputo Internet Videos |

ESPACIO FORMATIVO

| Aula | Laboratorio / Taller | Empresa |
|------|----------------------|---------|
| X | | |


| | | | | |
|-----------------|---|-----------------------------------|---------------------|---|
| ELABORÓ: | Comité de Directores de la Carrera de Entornos Virtuales y Negocios Digitales | REVISÓ: | Dirección Académica |  |
| APROBÓ: | C. G. U. T. y P. | FECHA DE ENTRADA EN VIGOR: | Septiembre de 2020 | |

EMPRENDIMIENTO DIGITAL


UNIDADES DE APRENDIZAJE

| | |
|---|--|
| 1.Unidad de aprendizaje | II. Diseño del Plan o Modelo de Negocio |
| 2.Horas Teóricas | 12 |
| 3.Horas Prácticas | 24 |
| 4.Horas Totales | 36 |
| 5.Objetivo de la Unidad de Aprendizaje | El alumno diseñará modelos de negocios, para su implementación en los negocios digitales |


| Temas | Saber | Saber hacer | Ser |
|--|---|---|--|
| Estructura de Lienzo de modelo de negocios | <p>Explicar el concepto de lienzo de modelo de negocios y su importancia.</p> <p>Describir los bloques que integran el lienzo de modelo de negocios:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Presentación - Clientes - Propuesta de valor - Canales - Relación con clientes - Flujo de ingresos - Recursos claves - Actividades claves - Alianzas - Estructura de costos | | <p>Creativo</p> <p>Propositivo</p> <p>Innovador</p> <p>Analítico</p> <p>Liderazgo</p> <p>Iniciativa</p> <p>Proactivo</p> <p>Asertividad</p> <p>Analítico</p> <p>Saber escuchar</p> <p>Comunicarse</p> <p>Trabajo en equipo</p> |
| Clientes | <p>Identificar el segmento de clientes:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Análisis del entorno (macroentorno y microentorno) - Segmentación de mercado objetivo - Competencia directa e indirecta | Desarrollar el segmento de clientes del negocio | <p>Creativo</p> <p>Propositivo</p> <p>Innovador</p> <p>Analítico</p> <p>Liderazgo</p> <p>Iniciativa</p> <p>Proactivo</p> <p>Asertividad</p> <p>Analítico</p> <p>Saber escuchar</p> <p>Comunicarse</p> <p>Trabajo en equipo</p> |

| | | | | |
|-----------------|---|-----------------------------------|---------------------|---|
| ELABORÓ: | Comité de Directores de la Carrera de Entornos Virtuales y Negocios Digitales | REVISÓ: | Dirección Académica |  |
| APROBÓ: | C. G. U. T. y P. | FECHA DE ENTRADA EN VIGOR: | Septiembre de 2020 | |

| Temas | Saber | Saber hacer | Ser |
|---------------------------|---|--|---|
| Propuesta de Valor | Identificar la propuesta de valor: Valor para los clientes Productos o servicios que se ofrecen, atributos, funciones, características. Necesidades o deseos a cubrir Aspectos complementarios Posicionamiento o Ventaja competitiva Propuesta de valor diferenciada " | Desarrollar la propuesta de valor del negocio | Creativo Propositivo Innovador Analítico Liderazgo Iniciativa Proactivo Asertividad Analítico Saber escuchar Comunicarse Trabajo en equipo |
| Canales | Identificar los canales de entrega de la propuesta de valor: Canales de distribución Canales de comunicación Canales de ventas | Desarrollar los canales de la propuesta de valor | Creativo Propositivo Innovador Analítico Liderazgo Iniciativa Proactivo Asertividad Analítico Saber escuchar Comunicarse Trabajo en equipo |
| Relación con los clientes | Identificar las Relaciones con los clientes: Relación con nuestros clientes La marca Fidelización | Establecer las relaciones con los clientes del negocio | Creativo Propositivo Innovador Analítico Liderazgo Iniciativa Proactivo Asertividad Analítico Saber escuchar Comunicarse Trabajo en equipo |

| | | | | |
|-----------------|---|-----------------------------------|---------------------|---|
| ELABORÓ: | Comité de Directores de la Carrera de Entornos Virtuales y Negocios Digitales | REVISÓ: | Dirección Académica |  |
| APROBÓ: | C. G. U. T. y P. | FECHA DE ENTRADA EN VIGOR: | Septiembre de 2020 | |


| Temas | Saber | Saber hacer | Ser |
|----------------------|---|--|---|
| Flujo de ingresos | <p>Identificar las herramientas para determinar el flujo de ingreso del negocio:</p> <p>Plan Económico - Financiero</p> <ul style="list-style-type: none"> - Precio de venta y coste por producto/servicio. - Previsión de ventas y gastos. - Tesorería. - Plazos cobros - pagos. | <p>Desarrollar las estrategias de costos del negocio</p> | <p>Creativo Propositivo Innovador Analítico Liderazgo Iniciativa Proactivo Asertividad Analítico Saber escuchar Comunicarse Trabajo en equipo</p> |
| Recursos Clave | <p>Identificar los recursos clave del negocio:</p> <p>Físicos Económicos Intelectuales Humanos</p> <p>Identificar las actividades clave del negocio.</p> <p>Identificar las Alianzas-socios clave de un negocio: Socios clave Principales proveedores Partners</p> | <p>Determinar los recursos clave del negocio</p> <p>Determinar las actividades clave del negocio</p> <p>Describir la red de proveedores y socios que contribuyen al funcionamiento de nuestro modelo de negocio.</p> | <p>Creativo Propositivo Innovador Analítico Liderazgo Iniciativa Proactivo Asertividad Analítico Saber escuchar Comunicarse Trabajo en equipo</p> |
| Estructura de costos | <p>Identificar las herramientas para la determinación de la estructura de costos:</p> <p>Costos fijos y costos variables Estructura de costos</p> | <p>Describir todos los costos que implica la puesta en marcha del modelo de negocio.</p> | <p>Creativo Propositivo Innovador Analítico Liderazgo Iniciativa Proactivo Asertividad Analítico Saber escuchar comunicarse Trabajo en equipo</p> |

| | | | | |
|-----------------|---|-----------------------------------|---------------------|---|
| ELABORÓ: | Comité de Directores de la Carrera de Entornos Virtuales y Negocios Digitales | REVISÓ: | Dirección Académica |  |
| APROBÓ: | C. G. U. T. y P. | FECHA DE ENTRADA EN VIGOR: | Septiembre de 2020 | |

EMPRENDIMIENTO DIGITAL

PROCESO DE EVALUACIÓN

| Resultado de aprendizaje | Secuencia de aprendizaje | Instrumentos y tipos de reactivos |
|--|--|---------------------------------------|
| <p>Elabora y presenta, a partir de una idea de negocio, un portafolio de evidencias que contenga:</p> <ul style="list-style-type: none"> – Desarrollo del modelo de negocio digital integrando. – Segmento de clientes del negocio – Propuesta de valor del negocio – Los canales de la propuesta de valor – Relaciones con los clientes del negocio – Flujo de ingreso del negocio – Recursos claves del negocio – Actividades clave del negocio – Alianzas y socios clave – Estructura de costos | <ol style="list-style-type: none"> 1. Identificar la estructura del modelo de lienzo de modelo de negocios Canvas. 2. Comprender las herramientas que integran cada uno de los elementos del modelo o plan de negocios. 3. Integrar el Lienzo de modelo de negocios | <p>Rúbrica</p> <p>Lista de cotejo</p> |

| | | | | |
|-----------------|---|-----------------------------------|---------------------|---|
| ELABORÓ: | Comité de Directores de la Carrera de Entornos Virtuales y Negocios Digitales | REVISÓ: | Dirección Académica |  |
| APROBÓ: | C. G. U. T. y P. | FECHA DE ENTRADA EN VIGOR: | Septiembre de 2020 | |


EMPRENDIMIENTO DIGITAL

PROCESO ENSEÑANZA APRENDIZAJE

| Métodos y técnicas de enseñanza | Medios y materiales didácticos |
|---|---|
| Aprendizaje basado en proyectos Equipos colaborativos Análisis de casos | Pintarrón Impresos: libros, artículos, revistas. Equipo de proyección Equipo de cómputo Internet Videos Procesador de texto |

ESPACIO FORMATIVO


| Aula | Laboratorio / Taller | Empresa |
|------|----------------------|---------|
| X | | |

| | | | | |
|-----------------|---|-----------------------------------|---------------------|---|
| ELABORÓ: | Comité de Directores de la Carrera de Entornos Virtuales y Negocios Digitales | REVISÓ: | Dirección Académica |  |
| APROBÓ: | C. G. U. T. y P. | FECHA DE ENTRADA EN VIGOR: | Septiembre de 2020 | |

EMPRENDIMIENTO DIGITAL

CAPACIDADES DERIVADAS DE LAS COMPETENCIAS PROFESIONALES A LAS QUE CONTRIBUYE LA ASIGNATURA


| Capacidad | Criterios de Desempeño |
|---|--|
| Planificar proyectos de negocios digitales mediante metodologías ágiles de dirección de proyectos, estrategias de marketing digital, modelo de negocios, estimación de recursos, costos y presupuestos, estrategias de monetización y normativa aplicable para mejorar el posicionamiento e innovar en los canales de venta de productos, contenidos y servicios en línea | <p>Elaborará propuesta de plan o modelo de negocios digital, que contenga:</p> <ul style="list-style-type: none"> a) Informe de levantamiento de requerimientos <ul style="list-style-type: none"> - Lineamientos y restricciones gráficos - Imagen corporativa - Aspectos legales b) Objetivo y alcance del proyecto. c) Análisis del producto o negocio. d) Análisis de mercado e) Análisis de la competencia f) Análisis del cliente g) Estrategias de marketing digital h) Cronograma de actividades de diseño: roles, responsabilidades y tiempos de actividades y de entrega. h) Plan financiero j) Contratos. |
| | |
| | |

| | | | | |
|-----------------|---|-----------------------------------|---------------------|---|
| ELABORÓ: | Comité de Directores de la Carrera de Entornos Virtuales y Negocios Digitales | REVISÓ: | Dirección Académica |  |
| APROBÓ: | C. G. U. T. y P. | FECHA DE ENTRADA EN VIGOR: | Septiembre de 2020 | |

EMPRENDIMIENTO DIGITAL

FUENTES BIBLIOGRÁFICAS

| Autor | Año | Título del Documento | Ciudad | País | Editorial |
|--------------------------------------|--|---|---------------------|--------|------------------------------------|
| Luis Alberto Ruano, Rogelio Velasco | 2018 | <i>Emprendimiento en el Entorno Digital</i> | España | España | Marcombo 9788426726780 |
| Alexander Osterwalder & Yves Pigneur | 2010 ISBN: 978-0470-87641-1 | <i>Business Model Generation</i> | Hoboken, New Jersey | USA | Wiley & Sons |
| Alexander Osterwalder, Yves Pigneur | 2015 ISBN-10: 8423419517 ISBN-13: 978-8423419517 | <i>Diseñando la propuesta de valor: Cómo crear los productos y servicios que tus clientes están esperando</i> | Barcelona | España | Deusto |
| Bert Langa | 2018 ISBN-10: 1718053371 ISBN-13: 978-1718053373 | <i>Creación de Modelos de Negocio de éxito basados en Blockchain: Forma parte de la Nueva Revolución basada en la Cadena de Bloques</i> | | USA | Independently Published |
| Tim Clark | 2012 ISBN 978-1-118-15631-5 (paper) ISBN 978-1-118-22599-8 (ebk) ISBN 978-1-118-23931-5 (ebk) | <i>"Business Model YOU"</i> | Hoboken, New Jersey | USA | Wiley & Sons |
| DK | 2019 ISBN-10: 1465482881 ISBN-13: 978-1465482884 | <i>El libro de los negocios (Big Ideas)</i> | | USA | DK Publishing (Dorling Kindersley) |

| | | | | |
|-----------------|---|-----------------------------------|---------------------|---|
| ELABORÓ: | Comité de Directores de la Carrera de Entornos Virtuales y Negocios Digitales | REVISÓ: | Dirección Académica |  |
| APROBÓ: | C. G. U. T. y P. | FECHA DE ENTRADA EN VIGOR: | Septiembre de 2020 | |