

INSTITUTO TECNOLÓGICO DE JIQUILPAN

DEPARTAMENTO DE SISTEMAS Y COMPUTACIÓN

PROGRAMA B.1

PARA LA ELABORACIÓN DE APUNTES, LIBROS EDUCACIONALES
Y REACTIVOS DE EVALUACIÓN

“APUNTES DE LA MATERIA: EL EMPRENDEDOR Y LA INNOVACIÓN”

ELABORÓ:

J. JESUS ÁLVAREZ SANTILLÁN

REVISORES:

EDNA PAOLA CHÁVEZ GUERRA

MARTHA ELIZABETH SÁNCHEZ ZEPEDA

LUIS IREPAN NÚÑEZ

JIQUILPAN, MICHOACÁN NOVIEMBRE DE 2024

CONTRIBUCIÓN ACADÉMICA

Esta asignatura aporta al perfil del Ingeniero en Gestión Empresarial la capacidad para desarrollar el espíritu emprendedor ético, generar y gestionar ideas de negocio innovadoras, factibles y sustentables, que impacten en el entorno social, económico y ambiental.

Para ello, se explora la naturaleza del pensamiento creativo y se propone el uso de herramientas intelectuales desarrolladas para estimular la creación de proyectos innovadores, tanto a nivel individual como colectivo.

Se trata de un apoyo a las asignaturas "Planificación y evaluación de proyectos" y "Planificación empresarial", que en su conjunto dan al alumno la oportunidad de montar y gestionar una empresa en la que desarrolla las competencias relacionadas.

Esta asignatura desarrolla la creatividad y el espíritu emprendedor, desarrolla un portafolio de ideas de negocios, y se apega a la ética en el ámbito tanto personal como profesional, con el fin de lograr resultados óptimos en la puesta en práctica de las competencias habilidades empresariales en la generación de ideas de negocios, invertir para tomar decisiones sobre la implementación de simulaciones de negocios.

INTRODUCCIÓN

Su plan de estudios incluye el uso de herramientas de autodiagnóstico que permiten a los estudiantes evaluar sus fortalezas y debilidades como potencial emprendedor.

El programa consta de cinco temas en orden de lo general a lo específico. El primer tema integra los contenidos de filosofía, sociología y psicología, el objetivo es formar en los estudiantes actitudes reflexivas hacia las personas como multidimensionales en cuanto a personalidad, naturaleza y rol de empresario.

De esta manera, podrá evaluar los aspectos conceptuales, éticos y las relaciones que requiere el negocio, así como las áreas de oportunidad que es necesario fortalecer personalmente, proponer un modelo de gestión de valor que tenga en cuenta las implicaciones éticas de las actitudes empresariales, así como la incorporación de la ética empresarial en los comportamientos de vida

El segundo tema se refiere al enfoque emergente global e integrador para crear un entorno creativo y fomentar la creatividad, los elementos clave que componen este enfoque son: fluidez, flexibilidad, singularidad aplicada y con un propósito. Por ejemplo, se utilizarán herramientas como lluvia de ideas, asociación libre y grupos focales; cuyo objetivo es generar tantas ideas como sea posible, de forma individual o colectiva.

El tercer tema analizará y aplicará los métodos de generación de ideas y team building que contribuyan a la formación y consolidación de proyectos startup. En este sentido, se proponen técnicas como el análisis morfológico, el método 635 y la resolución creativa de problemas en equipo. Asimismo, cubre los temas de iniciativa y desarrollo de capacidades emprendedoras, incluyendo actividades para adaptarse a nuevas situaciones, crear y convertir ideas en acción.

El cuarto tema reunirá un portafolio de ideas creativas de negocios, permitiéndote tener un banco entre ellos para elegir uno que se convierta en un proyecto de negocios al momento de desarrollar y evaluar el proyecto, y completar el tiempo de práctica para

defender tu idea ante la Propiedad Intelectual Mexicana. (IMPI) o la Organización Mundial de la Propiedad Intelectual (OMPI).

En el quinto tema, se utilizará la simulación empresarial para permitir a los estudiantes familiarizarse con y desarrollar habilidades de resolución de problemas de negocios. Al investigar este tema, es importante que los estudiantes aprendan a apreciar la actividad que realizan y comprendan que están construyendo su futuro, y por lo tanto están trabajando profesionalmente; valorar igualmente la importancia de los conocimientos y hábitos de trabajo; desarrollar la precisión y la curiosidad, la puntualidad, el entusiasmo y el interés, la perseverancia, la flexibilidad y la independencia.

Proponer que la asignatura sea impartida por un docente creativo, con espíritu emprendedor e innovador, con habilidades y valores, que utilice herramientas intelectuales para promover el aprendizaje significativo de los alumnos nacidos.

INDICE

CONTRIBUCIÓN ACADEMICA	1
INTRODUCCIÓN	2
DESARROLLO	6
Tema 1.- Dimensiones del Ser Humano.	6
1.1 Dimensión estética, intelectual y ética.	11
1.2 El perfil del emprendedor.	11
1.2.1 Características del emprendedor.	17
1.2.2 Aplicaciones de pruebas diagnósticas.	18
1.2.2.1 Test de autodiagnóstico del emprendedor.	18
1.3 El modelo de administración por valores.	21
1.3.1 Actos de la vida.	22
1.3.2 Proceso	25
Tema 2.- Enfoques y técnicas para desarrollar habilidades emprendedoras y creativas.	27
2.1 Enfoques para establecer un clima creativo y fomentar la creatividad: Fluidez aplicada, Flexibilidad aplicada, Originalidad aplicada y Orientación al objetivo.	27
2.2 Técnicas para desarrollar el pensamiento creativo.	33
2.2.1 Pensamiento lateral o divergente.	33
2.2.2 La asociación de ideas.	35
2.2.3 Búsqueda de analogías: Hacer común lo extraño, hacer extraño lo común.	39
2.2.4 La lista de atributos.	41
2.2.5 Lluvia de ideas.	42
2.2.6 Sinéctica: La unión de elementos distintos y aparentemente irrelevantes.	46
Tema 3.- Tema 3. Técnicas para generar equipos creativos.	50
3.1 Análisis morfológico.	50
3.2 Análisis 635.	54
3.3 Solución creativa de problemas en grupo (Iniciativa y emprendimiento).	59
3.3.1 Adaptarse a nuevas situaciones.	59
3.3.2 Ser creativo	60
Tema 4.- El emprendedor como generador de ideas de inversión.	64
4.1 Portafolio de ideas emprendedoras.	65
4.2 Propiedad intelectual.	66
4.2.1 Identificación.	66
4.2.2 Marco legal nacional e internacional.	66
4.2.3 Signos distintivos y diseños industriales empresariales.	69
4.2.4 Necesidad de inhibir prácticas de comercio ilícitas.	70
4.2.5 Aplicación del proceso de registro de marcas y patentes.	71
Tema 5.- Simulación	75
5.1 Introducción a la simulación de negocios.	75
5.2 Definiciones y aplicaciones	81
5.3 Aplicación de un modelo de simulación de negocios.	86
5.4 Interpretación de resultados	88

ANEXOS	90
RECURSOS DE EVALUACIÓN	114
INSTRUMENTACIÓN DIDACTICA	120

DESARROLLO

Competencia 1

Tema y subtemas	Complementos Educativos (deberán ser de diferente tipo) **	Cantidad (número)	Herramienta tecnológica asociada al complemento educacional
Dimensiones del Ser Humano. 1.1. Dimensión estética, intelectual y ética. 1.2 El perfil del emprendedor. 1.2.1 Características del emprendedor. 1.2.2 Aplicaciones de pruebas diagnósticas. 1.2.2.1 Test de autodiagnóstico del emprendedor. 1.3 El modelo de administración por valores. 1.3.1 Actos de la vida. 1.3.2 Proceso.	1. Recursos electrónicos de apoyo de elaboración propia. 2. Ejercicios prácticos 3. Casos estudio.	3	Computadora. Microsoft PowerPoint®. Plataforma digital Edmodo. Microsoft Word®. Canva®.

Tema 1. Dimensiones del Ser Humano.

Competencia a desarrollar:

Desarrolla la capacidad humana mediante la identificación de sus dimensiones integrales para llevar a cabo un proceso creativo que le permita desarrollar las habilidades necesarias y un espíritu emprendedor ético.

1.1 Dimensión estética, intelectual y ética.

Se podría decir que el gobierno por valor (AVP) es una práctica empresarial que ayudar o promover la motivación dentro y fuera de la empresa, Educando a los empleadores o propietarios, empleados, proveedores y otros grupos relevantes, que cumplan con sus obligaciones comerciales con la empresa.

Para que una organización adopte este enfoque, debe estar preparada para ello el cambio que nos enseña la Gestión del Valor; despierta y recuerda sobre nosotros valores y al mismo tiempo los pone en práctica en nuestra vida diaria.

Cualquier empresa puede introducir uno nuevo éxito organizacional, aceptación ciertas prácticas comerciales que intereses del propietario o accionista, empleados, clientes, proveedores, etc. Definición del propósito de los valores compartidos y proporcionar un excelente servicio al cliente y Personal de buena calidad.

Para la gestión bajo valor se lleve a cabo se necesita es a esa persona que realiza una autoevaluación dentro del equipo de la empresa para ver si esto es así se hace lo que llamamos bien los tres actos de la vida.

Primero es la Percepción, es decir acción humana natural, porque es los humanos son la única especie que puede arreglarlo, objetivos más allá de la supervivencia cotidiana. En otras palabras, hacer es hacer para sobrevivir.

En el segundo - Conectar, es incluir las relaciones con otros, estar con los demás, es decir, es necesario invertir en tu vida y la de los demás, compartiendo nuestro tiempo y habilidades con amigos miembros de la familia y haremos sentir bien, en ocasiones se pasan por alto, se olvida o se descuida. Se ha dicho que la conexión es el área olvidada de la gestión.

Un gerente a menudo descubre que los detalles de las operaciones inmediatas toman tanto tiempo que pierde de vista el objetivo principal subyacente del problema principal en cuestión. Un consejo útil para cualquier gerente es reafirmar periódicamente sus objetivos y luego determinar si realmente está trabajando para alcanzarlos.

Y en la tercera parte encontramos Integrar, que es una combinación de las anteriores definiendo o redefiniendo nuestras metas o valores para que podamos usarlos más adelante en nuestras vidas todos los días, esto es una acción muy importante para nosotros y para los demás humanos.

Llevarse bien, con otra persona representa un cambio. Por otro lado, esto es ser un ser humano (Integrar en otras palabras significa cambiar para ser).

La Formación Integral sirve esencialmente a la plena realización de hombres y mujeres, porque para orientar los procesos que emprenden, cada uno le corresponde a cada individuo y a su vocación propia.

Contribuye también a mejorar la calidad de vida del entorno social, porque las personas no se autoestudio o autosuperación, sino que se desempeñan en un contexto sociocultural específico para perfeccionarlo.

El aprendizaje integrado se hace realidad en la práctica diaria de una institución educativa cuando inculca e inspira los criterios y principios por los cuales se planifica y programa toda actividad educativa, y en el proceso de "hacer" o implementación de cada uno de ellos. En este sentido, se puede decir que el currículo es un medio le permite implementar este objetivo en la práctica diaria.

La ética es una oportunidad que un ser humano debe aprovechar. decisiones autónomas a la luz de principios y valores y ponerlos en acción, teniendo en cuenta las consecuencias de estas decisiones para implementarlas de manera responsable.

Se desarrolla cuando:

- La persona acepta reflexivamente los principios y valores como base de las normas que rigen la convivencia en un contexto determinado.
- Los seres humanos toman sus propias decisiones morales.
- Hay un proceso de desarrollo y maduración de la conciencia, el juicio y el comportamiento ético.
- Las acciones de las personas son consistentes con sus pensamientos (acciones morales).

Se relaciona:

- Conocimiento de los principios o fundamentos que guían las acciones.
- Actuar de acuerdo con los principios éticos universales.
- Disfrutar de la libertad y ejercer la autonomía.
- Motivación y expresión de la voluntad.

La dimensión estética es la capacidad de las personas para interactuar consigo mismas y con el mundo en función de sus propias sensibilidades, lo que les permite apreciar la belleza y expresarla de diversas formas.

Se desarrolla de manera única que el ser humano percibe, imagina, elige, manifiesta, transforma, realiza y aprecia su propia presencia, la presencia de los demás y de los demás en el mundo.

También se desenvuelve cuando las personas comprenden, cuidan, disfrutan y reproducen la naturaleza y los productos culturales locales y universales.

Se relaciona con:

- Percepción de la belleza en la que se reconocen diversos efectos sensoriales, destacando la experiencia del dolor y el placer.
- La creatividad estética del hombre busca formas de expresión que correspondan al contenido de su experiencia particular.
- La estética de la existencia, es decir, la vida es considerada una obra de arte en la que una persona puede darse un nuevo sentido a sí misma a partir de experiencias que son importantes para ella.

La dimensión intelectual es la capacidad de una persona para conceptualizar la realidad circundante, formar teorías e hipótesis sobre ella de tal manera que no solo pueda comprenderla, sino también interactuar con ella para transformarla.

Se desarrolla:

- Cuando el conocimiento se entiende como la relación que una persona establece con el mundo y entorno en el que está inmersa, que le permite distinguir una cosa de otra, e incluye procesos y estructuras mentales para seleccionar, transformar y generar información y comportamiento.
- El conocimiento se entiende como la construcción y expresión de la realidad que las personas crean sobre la base de estructuras teóricas, conceptuales y prácticas que permiten a las personas comprender, interpretar, interactuar y dar sentido a las personas de todo el mundo.
- El aprendizaje se entiende como el resultado de la interacción del hombre con el mundo exterior, que le permite interpretar datos provenientes del exterior utilizando sus propios constructos cognitivos, modificándolos y adaptándolos a esta realidad, comprender y aceptar.

Se relaciona:

- La forma en que una persona es en el mundo que le rodea y las relaciones que establece con él.
- Pensamiento lógico y matemático.
- Actividades que una persona desarrolla en el mundo y le permite integrarse con el mundo.
- Una estructura mental que te permite conocerte, realizarte y transformar la realidad.

Actividad 1.- Realizar un cuadro comparativo en Microsoft Word®, sobre la importancia que tiene los valores en la vida cotidiana y la empresa, para llevar a cabo esta actividad revisar la parte de **Anexos, Competencia 1, Actividad 1.**

1.2 El perfil del emprendedor.

Se le conoce como emprendedor o emprendedor institucional y ejecuta cualquier iniciativa organizacional con fines de lucro, siempre que permita un cierto límite de riesgo financiero.

No es sinónimo de emprendedor.

tipos de emprendedores

1.2.1 Características del emprendedor.

- Pasión.

Los emprendedores no son solo emprendedores, deben guiarse por motivos profundamente a los demás la buena energía que se pone en su trabajo, ya sean clientes, empleados o socios, todos se sienten más motivados cuando están con alguien que ama su trabajo.

- Visión.

Un emprendedor debe tener la previsión de ver y aprovechar las oportunidades, esta es la clave para el crecimiento.

- Confianza.

La incertidumbre en un negocio suele estar muy presente, por eso, el emprendedor debe tener confianza en sí mismo y en su visión, porque muchas veces las cosas no salen como él quiere.

- Liderazgo.

Si un emprendedor actúa como un jefe, no podrá inspirar a su equipo e inculcar su pasión, este debe ser un modelo a seguir y un motivador en el camino hacia el logro.

- Honesto.

Los empresarios deben creer en sus sueños lo suficiente como para destruirlos recurriendo a acciones deshonestas, luego calumniar el proyecto o cerrar puertas importantes.

- Innovación.

En un mundo tan dinámico y en constante cambio, los emprendedores deben observar atentamente lo nuevo: los cambios en el área de negocios que les interesa, socioculturales o políticos, los efectos, las nuevas tendencias, etc.

- Moralidad

La ética es un conjunto de valores y principios que rigen las relaciones interpersonales, el buen comportamiento, principalmente en el ambiente laboral, demuestra que el emprendedor antepone la responsabilidad.

Se gana el respeto y la autoridad de todos los que le rodean sin chocar con nadie ni exhibir oportunismo.

La ética profesional crea un ambiente de trabajo con personas que se preocupan por la honestidad y la apertura, lo que se traduce en una mayor satisfacción y productividad.

Los empresarios verdaderamente exitosos son aquellos que no solo logran el éxito financiero, sino que también conducen su trabajo y sus negocios de acuerdo con valores morales y éticos que influyen en la vida de los demás.

- Resiliencia

Mucha gente considera que el emprendedor es una persona ilustrada y afortunada. Pero realmente se necesita persistencia.

La resiliencia es la capacidad de una persona para sobrevivir o recuperarse frente a las dificultades o cambios repentinos.

En el lugar de trabajo, la resiliencia también significa profesionalismo, la capacidad de innovar frente a la adversidad.

Gracias a él, los emprendedores pueden evaluar todas las condiciones, ser flexibles en tiempos difíciles, pero más que eso, pueden encontrar nuevas formas de superar obstáculos más fuertes.

En otras palabras, la resiliencia en el perfil emprendedor es la capacidad de concentrarse y encontrar salidas creativas pase lo que pase.

- Ser proactivo

El éxito no llega a aquellos que se quedan quietos y lo esperan, el perfil emprendedor implica iniciativa y planificación: es mucho mejor actuar y anticiparse a los requerimientos que esperar a que aparezcan para luego tomar una decisión, esto es usar la iniciativa a tu favor.

Este es un hábito que puedes y debes desarrollar si quieres tener éxito en tu negocio, las personas emprendedoras, por ser reflexivas y disponibles, obtienen resultados antes que aquellas que no pueden planificar o actuar sin órdenes, además, las personas emprendedoras saben lo que

- Creativo

La creatividad no es más que la capacidad de uno para crear, los grandes nombres en el campo de los negocios no han logrado su posición siguiendo la sabiduría convencional que todo el mundo tiene.

Es bien sabido que algunas personas nacen más creativas que otras, pero la buena noticia es que la creatividad se puede ejercitar.

Puedes estimular tu cerebro con actividades sencillas para desarrollar el pensamiento emprendedor y creativo.

Actividades como meditar, hacer deporte, ir a un museo o aprender algo nuevo son importantes para ampliar tus horizontes y generar nuevas ideas.

- Liderazgo

El aspecto de liderazgo no puede limitarse a la imagen del jefe, un buen profesional que se propone emprender su propio negocio entiende que el liderazgo es la capacidad de inspirar e impulsar la acción en un grupo de personas.

La posición del líder también se puede mejorar haciendo que sus prioridades distintivas estén abiertas a nuevas ideas, sed de conocimiento y equilibrio emocional. E incluso si es posible, valore las opiniones y la voluntad del grupo, creyendo que todas ellas son importantes para lograr el objetivo propuesto.

Asumir proyectos significa asumir mucha responsabilidad, y eso es algo que los grandes líderes aprecian.

- Paciencia

La paciencia es un aliado clave en el perfil de un empresario de éxito, normalmente te preocupas por los resultados, después de todo, quieres que tu negocio crezca rápidamente, pero mucha paciencia es lo que suele garantizar el éxito futuro de una empresa.

Mantener la calma y el equilibrio incluso en las situaciones más difíciles asegura la continuidad de su negocio, de esta manera, evita enfoques apresurados y ve todo el proceso como un proceso de aprendizaje, además de entender y aprovechar mejor tu tiempo, utilízalo a tu favor.

- Ambicioso

Mucha gente confunde la ambición con el lucro, pero no son lo mismo, mientras que el beneficio es el deseo egoísta de tenerlo todo, la ambición es el impulso para conseguir lo que quieres.

Ser una persona ambiciosa significa que tienes metas y misiones, el emprendedor usa su ambición como motivador, siempre se debe cuantificar la ambición para que actúe como un amplificador de tus metas y acciones.

Es bueno cuando sabes a dónde quieres ir para que puedas concentrarte en llegar allí, por ello, debe ir acompañada de valentía y organización, así como de voluntad y fe en los propios sueños y potencialidades.

- Confianza

Si quieres tener tu propio negocio, tienes que creer mucho en ti mismo, el miedo es el gran enemigo de los emprendedores, rechaza muchas buenas ideas simplemente por dudar de sí mismo.

Pueden surgir dudas en el camino, pero el entrenamiento de confianza es necesario para fortalecer sus habilidades, gracias a ella encuentras la fuerza para tomar decisiones y ejecutar proyectos.

¿Cómo inculcar la confianza de los clientes, socios y empleados si no se siente seguro en sus acciones?

Sentirse orgulloso de sí mismo y darse cuenta de sus propias habilidades, convertir las debilidades en fortalezas son las características de un emprendedor y alguien que está decidido a tener éxito.

- Habilidad para convencer

En el mundo de los startups, la persuasión radica en la forma en que te comunicas con las personas, ser un persuasor es más que simplemente convencer a alguien o vender un buen producto o idea.

Esta es una señal de alguien que tiene relaciones estratégicas, sabe cómo tratar con los demás y los inspira, explore, desarrolle argumentos y persiga objetivos que ayuden a comunicar sus ideas y ganarse la confianza de los demás.

Los emprendedores exitosos son aquellos que tienen visión, habilidades de comunicación, persuaden a otros con buenas ideas y acciones, y cambian su entorno.

Características y capacidades

Es muy importante enfatizar la diferencia entre rasgo y competencia, muchas personas ya tienen los rasgos que hemos enumerado como rasgos del perfil emprendedor, es decir, ya tienen estos rasgos en su personalidad.

Pero muchas otras cosas son competencias, es decir, habilidades que podemos desarrollar a través de la práctica diaria.

Por ejemplo, una persona de carácter sociable tiende a comunicarse y conectarse fácilmente con los demás.

Por su parte, la buena comunicación es una habilidad que pueden desarrollar los profesionales, aunque sean tímidos por naturaleza.

Comience por mirar los perfiles de los grandes emprendedores, aquí están sus características clave y, como puede ver, muchos de ellos son utilizables.

Por supuesto, no tienes que coleccionarlos todos, porque todos somos diferentes y eso es bueno.

La mayor ventaja de un buen emprendedor es su voluntad de asumir riesgos y realizar sus ideas.

Actividad 2.- Realizar un diagrama radial en Canva®, de lo visto en el **Tema 1.2** y entregarlo de manera digital, para desarrollar el mapa revisar el **Anexo, Competencia 1, Actividad 2.**

1.2.2 Aplicaciones de pruebas diagnósticas.

La prueba diagnóstica es una herramienta cuyo propósito es determinar las habilidades y conocimientos que adquiere una persona a lo largo de su vida, es decir, le permitirá señalar sus fortalezas y sus debilidades.

La persona que adoptas se convierte en la columna vertebral de cualquier empresa comercial porque debes liderarla y dirigirla con éxito.

El apoyo a cada proyecto empresarial recae sobre los hombros de los emprendedores, estos serán los encargados de guiar y llevar con todo su empeño el proyecto al éxito, conviene auto diagnosticarse para acceder al perfil emprendedor y conocer y utilizar los aspectos competitivos y los más desarrollados.

La valoración de las actitudes y capacidades empresariales realizada a partir de estas preguntas es meramente orientativa.

Está destinado principalmente a brindar información a quienes tienen una idea de negocio y están inicialmente interesados en iniciar una nueva aventura empresarial.

Existen muchas herramientas interactivas para el diagnóstico de emprendedores en Internet. Algunos de ellos dan algunas recomendaciones a tener en cuenta al iniciar un proyecto.

Por ello, es importante utilizar el diagnóstico para identificar el perfil del emprendedor y así conocer algunos de los aspectos más desarrollados de la competitividad para poder capitalizarlos.

Este tipo de evaluación se lleva a cabo mediante el uso de una serie de cuestionarios destinados únicamente a demostrar resultados, los cuales son de carácter reflexivo para quienes quieren poner en marcha una idea.

1.2.2.1 Test de autodiagnóstico del emprendedor.

TEST EMPRENDEDOR

(Test para descubrir si el emprendedor tiene capacidad como empresario).

Nombre del Alumno: _____ Carrera: _____

- Este test pretende orientarle sobre sus características emprendedoras.
- Para realizarlo, anote de "0" a "6" grados cada una de las frases.
- La puntuación "6" significa que la frase describe muy exactamente su personalidad y la "0" quiere decir que no se corresponde con sus características.
- Contestar con sinceridad para que los resultados se correspondan a la realidad de su personalidad y pueda obtener conclusiones válidas.

FRASES	6	5	4	3	2	1	0
1. Normalmente hago las cosas a mi manera							
2. Tiendo a rebelarme contra la autoridad							
3. Tengo la reputación de ser tozudo/a (Necio)							
4. Me gusta tomar la iniciativa							
5. Frecuentemente me gusta estar solo/a							
6. Acostumbro a situarme en posiciones de liderazgo							
7. Me gusta la responsabilidad							
8. Soy reticente (desconfiado)/a, a pedir ayuda							
9. Me gusta conservar el control							
10. Para mí, la libertad personal es muy importante							
11. Soy persistente							
12. Termino mis proyectos, aunque supongan mucho trabajo							
13. Trabajo todo lo que hace falta para terminar mis proyectos							
14. Cuando un proyecto me interesa, necesito dormir menos							
15. Si se ha de hacer un trabajo, lo hago, aunque no me resulte muy agradable							
16. Tengo una gran capacidad para concentrarme en un trabajo							

17. Cuando quiero conseguir algo, tengo muy claros los objetivos en mi cabeza								
18. Llevo a cabo las actividades que preveo								
19. Analizo mis errores para aprender de ellos								
20. Tengo mucho empuje y necesidad de hacer cosas								
21. Me resulta fácil encontrar varias soluciones para un mismo problema								
22. Veo los problemas como retos personales								
23. Tengo ideas innovadoras								
24. Soy adaptable								
25. Soy curioso								
26. Tiendo a ser muy intuitivo/a								
27. Veo nuevas utilidades o usos en los objetos comunes								
28. Soy receptivo/a, a las nuevas ideas								
29. Tengo mucha imaginación								
30. Experimento con nuevas formas de hacer las cosas								
31. Una vez decidido a hacer una cosa, nada me detiene								
32. Si existe algo que no hay forma de hacer, yo encontraré la manera								
33. Estoy dispuesto, asumir sacrificios temporalmente para conseguir posibles beneficios a largo término								
34. Me atrevo con cualquier situación								
35. Soy una persona con determinación								
36. Generalmente, estoy motivado/a								
37. Me considero una persona persistente								
38. Soy una persona positiva								
39. Mantengo los compromisos								
40. Soy una persona ambiciosa								
41. Me parece que, si no asumo riesgos, me quedo estancado/a								
42. Disfruto descubriendo nuevas formas de hacer que sean poco usuales								
43. Tengo mucha necesidad de aventuras								
44. Vivo al máximo								
45. Las personas que asumen riesgos tienen más probabilidades de salir adelante que las que no se arriesgan								
46. Asumo riesgos								
47. Me entrego respecto aquello que creo								
48. Me gustaría apostar por una buena idea, aunque no fuese del todo segura								
49. Estoy dispuesto a afrontar el fracaso con tal de ampliar mis horizontes								
50. Con tal de aprender cosas nuevas frecuentemente entro en temas sobre los que no tengo experiencia o conocimiento								
51. Tengo una sana autoestima								
52. Tengo resistencia emocional								
53. Estoy seguro de mí mismo								
54. Me veo con capacidad de afrontar cualquier situación								
55. Siento que voy delante de otras personas								
56. Creo en mis posibilidades								

57. En cualquier situación, las circunstancias no me dominan							
58. Cumpló con los compromisos							
59. Me gusta aceptar riesgos							
60. Tengo un potencial enorme.							
Suma el número de contestaciones que das a cada grado							

OBTENCIÓN DE PUNTOS:	
Número de contestaciones dadas al grado 6 X 6 =	puntos (a)
Número de contestaciones dadas al grado 5 X 5 =	puntos (a)
Número de contestaciones dadas al grado 4 X 4 =	puntos (a)
Número de contestaciones dadas al grado 3 X 3 =	puntos (a)
Número de contestaciones dadas al grado 2 X 2 =	puntos (a)
Número de contestaciones dadas al grado 1 X 1 =	puntos (a)
Para obtener la puntuación total suma los puntos obtenidos en cada grado (a+b+c+d+e+f) de puntuación total del test.	

INTERPRETACIÓN DE LOS RESULTADOS	
PUNTOS	COMENTARIOS
320- 360	Usted se considera una persona con las características de independencia, iniciativa y disciplina que necesita un emprendedor (a) de éxito. Cuando decide hacer una cosa, no para hasta conseguirla. Si opta por la auto ocupación, tiene en su opinión las características de personalidad que le llevarán al éxito.
280-319	Usted cree que tiene buenas aptitudes para triunfar con su propio negocio, pero convendría que no deje inmediatamente su trabajo actual porque haya obtenido una alta puntuación en este test. Aquellos/as que están destinados a triunfar utilizarán este test para incrementar su autoconocimiento en tanto se aventuran a desarrollar su proyecto emprendedor.
210-279	Usted tiene potencial. Tómese su tiempo para desarrollarse. Lea intensamente, asista a talleres de desarrollo empresarial y hable con empresarios de éxito para descubrir qué es aquello que hacen correctamente.
120-209	Actúe con precaución. Usted necesita más empuje, autodisciplina y confianza para poder tirar adelante su propio negocio. Vea la baja puntuación de su test como un desafío para reforzar aquellos elementos de su personalidad que necesitará para auto ocuparse exitosamente.
0- 119	Hasta que no desarrolle su creatividad, capacidad de asumir el riesgo, aumentar su empuje y autodisciplina, sería mejor que continuase trabajando para terceros.

Figura 1 Test del emprendedor.

1.3 El modelo de administración por valores.

Es un enfoque administrativo que se orienta en definir las obligaciones de comportamiento (valores) que la empresa y sus empleados realizan para dirigir sus esfuerzos y lograr resultados efectivos.

Los arquetipos de administración por valores se adaptan y cambian de acuerdo al entorno organizacional, se da cuenta de sus expectativas, da forma administrativamente modelos de gestión para lograr beneficios holísticos para todos los stakeholders (empresa, empleados y accionistas) u otros, sean un poco más humanos, también tienen en cuenta al cliente (pieza fundamental de la empresa). Proveedores y la misma sociedad con la que interactúa la empresa, como en la gestión del valor.

Puede definirse como un conjunto de creencias, valores, hábitos y prácticas de un grupo de personas que conforman una organización; apareció accidentalmente en la literatura inglesa en la década de 1960 como sinónimo de la palabra “clima”, cabe destacar la gran influencia del fundador en la cultura de la empresa, es decir, la empresa ve reflejada en ella la personalidad de su creador, aunque con el tiempo se ocultará debido a cambios realizados por grupos o subgrupos de personas que componen la organización.

La administración por valores son esfuerzos para lograr resultados efectivos, creando un compromiso colectivo que aceptan. satisfacción con el aspecto humano de una persona u organización.

Actividad 3.- Investigar la cultura corporativa que existe en TecNM Campus Jiquilpan, a través de su página institucional, se desarrollará en Microsoft Word®, en donde colocaran las imágenes del organigrama institucional, misión, visión, valores, objetivo de la carrera de Ingeniería en Gestión Empresarial, perfil de egreso, materias, fotografías (personales, no de internet) de laboratorios y talleres, edificios, áreas deportivas, espacios de recreación, se entregará de manera digital (para realiza la actividad, observar en **Anexos, Competencia 1, Actividad 3.**

1.3.1. Actos de vida

Las actividades cotidianas son una serie de actividades que las personas realizan en su vida diaria que tienen un valor y significado especial para la persona que va más allá de la Meta.

Las actividades de la vida diaria, también conocidas como el dominio del trabajo, son todas las tareas y rutinas típicas que los adultos realizan a diario, lo que les permite vivir de forma independiente e integrarse a la sociedad, cumpliendo así su papel en la sociedad.

Si entendemos que el desarrollo de las necesidades básicas integra a las personas en la sociedad, entendemos que son necesarias para sustentar la identidad de las personas.

En una variedad de actividades diarias, incluidas las dedicadas al autocuidado y las actividades de autoservicio, como arreglarse, comer, limpiar y lavar la ropa.

En definitiva, hay otras, como coger el transporte público, sacar dinero de un cajero automático o encontrar trabajo.

Se pueden dividir en dos grandes categorías:

- Actividades básicas de la vida diaria
- Actividades instrumentales, estilo de vida diario.

Las primeras que se señalan son aquellas que se comprometen con el autocuidado y el auto mantenimiento, como arreglarse, comer y descansar.



Figura 2 Actividades de vida.

Las actividades esenciales de la vida diaria, son rutinas que cuidan el propio cuerpo, por lo que estamos hablando de actividades o cuidados médicos que no se pueden delegar en un tercero, entre las más comunes están:

- Ducha del baño.
- Vestidor.
- Alimentar.
- Control de esfínteres.
- Movilidad funcional.
- Cuidar las ayudas tecnológicas personales.
- Higiene y limpieza personal.
- Actividades sexuales Dormir
- Higiene del baño.

Se puede decir que estas actividades básicas satisfacen las necesidades básicas de los adultos, no requieren mucho esfuerzo y son sencillas, aunque pueden requerir atención médica para lograrlos, sin la capacidad de realizar estas tareas, los humanos no pueden sobrevivir por sí mismos.

Las segundas son aquellas que requieren mayores habilidades e independencia, por ejemplo, al usar el transporte público, ir de compras o encontrar un trabajo, etc.

Las actividades instrumentales en la vida cotidiana se centran en la interacción con el entorno, hablamos de operaciones que suelen ser un poco más complicadas que las operaciones básicas, en cuyo caso se puede confiar su soporte a terceros.

Sin duda, estas no son tan primarias que no requiera asistencia médica, pero es necesaria para la vida independiente en sociedad, las siguientes son algunas de las actividades instrumentales:

- Cuidar a los demás (incluida la selección y el seguimiento de los cuidadores)
- Cuidado de mascotas.
- Educar a los niños.
- Usa el sistema de comunicación.
- Movilidad comunitaria.
- Resolver problemas financieros.
- Atención y mantenimiento de la salud.
- Crear y mantener un hogar.
- Cocinar y limpiar.
- Procedimientos de seguridad y preparación para emergencias.
- Para ir de compras.

Este tipo de tareas requiere más esfuerzo, organización y precauciones por parte de la persona, pero no realizarlas no amenaza su supervivencia, como los anteriores tipos de actividades cotidianas.

Habiendo definido hasta aquí las actividades básicas e instrumentales de la vida diaria, damos paso a la siguiente área de clasificación.

1.3.2 Proceso

Actividades superiores o avanzadas de la vida cotidiana son aquellas que contribuyen al desarrollo personal de los sujetos de la sociedad.

Son complejos y requieren un mayor grado de organización, pero no reducen la independencia del individuo y no requieren asistencia médica, de hecho, puedes vivir sin ellos, pero uno no podrá lograr la realización personal.

Estos son algunos ejemplos de actividades mejoradas en la vida diaria:

- **Educación**

Estos son actividades diseñadas para integrar a los usuarios en los sistemas educativos y estudiantiles. Algunos ejemplos de estos pasos adicionales incluyen:

- Participar en la educación formal.
- Explorar las necesidades o intereses educativos individuales.
- Participación individual en la educación no formal.
- Ocupación

- **Trabajo**

Entre las actividades, tareas y rutinas que permiten al individuo obtener empleo remunerado y actividades voluntarias, en este tipo serían:

- Intereses y búsqueda de empleo.
- Resultados de trabajo y logros
- Preparación de pensión
- Servicio voluntario

- **Entretenimiento**

Las actividades adicionales incluidas en esta categoría son todas las actividades que brindan entretenimiento y diversión al individuo. la exploración y la participación en el juego serán la actividad principal.

- **Tiempo libre**

Actividades realizadas voluntariamente durante el tiempo libre que no estén relacionadas con actividades obligatorias como el trabajo y el cuidado personal.

- Tiempo libre para explorar.
- Listo para relajarse.

- **Participación social**

Tales actividades progresivas tratan de encajar en un grupo social, las relaciones se pueden formar en diferentes áreas:

- Comunidad
- Familia
- Colegas/amigos.

Como se menciona anteriormente, las actividades del día a día moderno son complejas e innecesarias para la supervivencia del individuo, pero la capacidad de desarrollarlas mejorará su calidad de vida y su integración en la sociedad.

Actividad 4.- proyección de material cinematográfico “El Estudiante”, para su observación y análisis, al término de la proyección aplicar cuestionario para evidencia, se encuentra en la parte de **Anexos, Competencia 1, Actividad 4.**

Competencia 2

Tema y subtemas	Complementos Educativos (deberán ser de diferente tipo) **	Cantidad (número)	Herramienta tecnológica asociada al complemento educativo
Enfoques y técnicas para desarrollar habilidades emprendedoras y creativas. 2.1 Enfoques para establecer un clima creativo y fomentar la creatividad: Fluidez aplicada, Flexibilidad aplicada, Originalidad aplicada y Orientación al objetivo. 2.2 Técnicas para desarrollar el pensamiento creativo. 2.2.1 Pensamiento lateral o divergente. 2.2.2 La asociación de ideas. 2.2.3 Búsqueda de analogías: Hacer común lo extraño, hacer extraño lo común. 2.2.4 La lista de atributos. 2.2.5 Lluvia de ideas. 2.2.6 Sinéctica: La unión de elementos distintos y aparentemente irrelevantes.	1. Recursos electrónicos de apoyo de elaboración propia. 2. Ejercicios prácticos 3. Casos estudio.	3	Computadora. Microsoft PowerPoint®. Plataforma digital Edmodo. Microsoft Word®. Canva®.

Tema 2. Enfoques y técnicas para desarrollar habilidades emprendedoras y creativas.

Competencia a desarrollar:

Generar ideas innovadoras que impacten en el entorno social económico y ambiental para la solución de problemas empresariales mediante un simulador de negocios.

2.1 Enfoques para establecer un clima creativo y fomentar la creatividad: Fluidez aplicada, Flexibilidad aplicada, Originalidad aplicada y Orientación al objetivo.

Creatividad

Es la capacidad de crear, innovar, generar nuevas ideas o conceptos, o nuevas conexiones entre ideas y conceptos conocidos, muchas veces conduciendo a nuevas conclusiones, resolviendo problemas y creando soluciones originales y valiosas.
ambiente creativo

La especificidad del sistema de comunicación contribuye al desarrollo de los recursos lógicos humanos necesarios para la expresión creativa.

Usa 8 técnicas creativas

Estos métodos surgieron para crear una atmósfera creativa y fomentar la creatividad, es un enfoque integrado y global que no se puede utilizar de forma aislada o abusiva, cuando esto sucede, se pierde el efecto que propugna esta visión: la lógica se derrumba y produce tanto formulaciones de problemas como soluciones creativas.

También conocidos como "principios" o "estrategias" de creatividad, estos enfoques forman un "grupo de dirección" ideal que puede seguir de cerca la "desescalada" de cualquier proyecto innovador.

Los conceptos básicos se enseñan primero en el largo curso del desarrollo creativo. Para un grupo o un individuo que quiera desarrollar la creatividad, lo primero es la movilidad.

El primer método es aplicación fluida

La fluidez da respuestas, crea muchas ideas, al igual que cuando ves o escuchas que una persona no se detiene en una respuesta, incluso si la respuesta es correcta, sino que trata de aclarar varias respuestas, asumes que la persona está fuera de la "única opción posible" formas tradicionales de Confort.

Entonces es el deseo o la intención de hacer algo creativo. Si bien este es el objetivo, la búsqueda de la fluidez es una forma de transformar este enfoque global en una intención creativa con "objetivos secundarios" alcanzables.

Una forma de practicar la fluidez es jugar un juego para encontrar varias formas diferentes de decir la misma idea, crea nuevas formas de hacer las cosas.

Además, en la medida en que las exponemos al contexto, diferentes contextos, las ideas se vuelven más estables, se construyen unas sobre otras, la técnica es: tomar una idea, concepto o algo que ha surgido y expresarlo de varias otras formas (escribir, contar, esbozar, dibujar, etc.).

El segundo método, flexibilidad de uso

La flexibilidad es una medida de la "categoría" utilizada, significa universos de pensamiento, diferentes mundos de pensamiento. La flexibilidad se logra mirando más allá de los límites tradicionales de nuestra experiencia y conocimiento.

¿Cómo salimos del universo al que estamos acostumbrados?

Hay varias estrategias:

1. Resolver problemas con personas que tengan conocimientos y experiencia en otros campos y combinarlos con nuestros problemas para encontrar diferentes soluciones.
2. Experimento. Participar en la experiencia de formas desconocidas para nosotros.
3. "Ponte en los zapatos de otra persona". ¿Cómo solucionar este problema este año?
Le permite fusionar artificialmente diferentes tipos de experiencia y conocimiento utilizados para resolver un problema.
4. Improvisar, al improvisar, también entramos en territorio desconocido, no tenemos experiencia previa de lo que sucederá.
5. Ensayos y errores, experimenta nuevos terrenos.

6. Las alternativas se generan sin evaluación previa. Por ejemplo, expresar pensamientos que realmente no sabemos cuál será el impacto, significa ser capaz de decir "cualquier mierda" que pueda ser verdadera o correcta en nuestro desconocido dominio de conocimiento.
7. Transferencia de experiencia, incluso si no tenemos experiencia en una situación particular, transferimos nuestra experiencia en áreas similares e intentamos incorporarla.

Pero esta violación momentánea de nuestra lógica requiere intención, una actitud hacia la flexibilidad se puede expresar en la capacidad de adaptarse a diferentes situaciones.

Exactamente; permitir la ambigüedad, brindar opiniones flexibles, ser semánticamente flexible en el uso del lenguaje, asumir un liderazgo positivo, tener sentido del humor, permanecer orientado a la investigación y resistir las barreras culturales.

Tercer método, Originalidad aplicada

Las respuestas crudas son las diferentes respuestas dentro de una muestra dada, di lo que nadie ha dicho, haz lo que nadie ha hecho, hay cuatro pilares que te ayudan a entender qué es y cómo aplicar la búsqueda y generación de ideas originales.

1. Ejemplo dado: la originalidad depende del contexto, la misma respuesta que es original en un contexto puede no ser original en otro, la originalidad está muy relacionada con el contexto. Esto nos libera de la necesidad de generar buenas ideas que simplemente tienen que “encajar” en un determinado contexto. También nos libera del miedo al plagio y del hecho de que la creatividad es solo una cuestión de competencia. Lo más importante es mirar donde nadie ha mirado.
2. Anímanos: una idea no es original hasta que se demuestra que lo es. No es original hasta que lo pones en práctica. No somos originales porque pensamos en ideas que

nadie más tiene, si tenemos una idea que creemos que puede ser original, decidimos hablar y defenderla ante los demás, entonces somos originales.

3. Respuesta obvia: Se dice que cuanto más obviamente originales son las ideas, más exitosas son. el objetivo de una respuesta obvia no es que una persona haya tenido la idea, sino descubrir a priori que la misma idea será descartada por otros "concursos" precisamente porque es demasiado obvia, además, porque tiene que ver con animarnos a ponerlos en práctica, debe intentar no perder la capacidad de sorprenderse ante respuestas obvias.
4. Avance: No se utilizan todas las ideas originales. A veces sospechamos que, aunque sabemos que nuestras ideas son originales y estamos dispuestos a correr riesgos, no ponemos el suficiente empeño en hacerlas saltar (o poner) en el entorno, la idea debe ser defendida.

El cuarto método, Propósito

Esto significa encontrar constantemente alternativas creativas a lo largo del tiempo. Cometer errores, retroceder, pasar varias veces por el mismo lugar, no significa lograr el "lo que cae, cae" que queremos.

Estos objetivos deben permanecer vigentes incluso si no hay soluciones visibles ahora o en el futuro cercano. La orientación a objetivos es una parte integral de la creatividad y nos permite utilizar otros métodos.

Movilidad adicional, flexibilidad, refinamiento, etc.; la síntesis tiene un enfoque "paralelo", tienes que lidiar con dos tipos de mantras: por un lado, la fluidez, la flexibilidad, etc., pero, por otro lado, no olvidarse del objetivo principal.

Incluso mientras "volumos" en busca de fluidez, flexibilidad, redefinición, refinamiento, influencia, originalidad o respuestas imaginadas, debe haber un pensamiento constante de que todo tiene sentido y dirección.

Quinto método, la Elaboración

Una respuesta detallada es una respuesta cautelosamente buena, la respuesta que procesas durante generaciones, hay que tener en cuenta el "saber hacer".

El dominio es la capacidad de "manejar" algo con cuidado y minuciosidad. En el desarrollo creativo, nuestro nivel de conocimiento y experiencia contribuye a la generación de ideas, este no es un caso en el que nuestro nivel de conocimiento y experiencia inhiba nuestra flexibilidad para responder.

El sexto método, Imaginación

Esto es muy importante ya que nos esforzamos por crear respuestas innovadoras, apelamos a la imaginación, alimentamos la realidad con imágenes recreadas, convertimos nuestros pensamientos en "pensables" y somos capaces de comunicarlos. El valor de la imaginación es que se puede ir más allá de los límites de lo comprensible, razonable, real o lógico.

La imaginación es el menos estimulado de todos los métodos, este es también el método más estancado cuando se trabaja en equipo.

El séptimo método, Impacto

Esto se debe al hecho de que nuestra reacción es más de lo que podemos manejar, el propósito de este enfoque es enfatizar los elementos que no podemos tocar directamente, estas ideas trascienden cualquier tipo de racionalización y tienen cierta "magia" que nos hace decir que son creativas.

La influencia es un método especial de nuestra "sociedad", esto lo determina quién recibe nuestra respuesta, hay muchas cosas en la creatividad que no se pueden explicar, incluso una idea muy común comunicada de una manera especial tiene más impacto que una idea brillante mal comunicada.

El octavo método, Redefinir

Replantear los problemas es como hacer una pausa para preguntarnos, ¿qué es exactamente lo que nos piden? ¿Qué estamos tratando de lograr realmente?

Esto no es buscando autoridad, si vale la pena o no, sino descubriendo por nosotros mismos cuáles son los verdaderos límites del problema y cuáles son nuestros propios límites cuando nadie más está preguntando.

Resuelve problemas de forma creativa en lugar de comenzar directamente a buscar respuestas, muchas veces la definición de la pregunta determina en gran medida el tipo de respuesta que debemos dar.

Actividad 5.- Desarrolla una infografía en Canva®, que represente los temas 2.1 y entregar de manera digital, para la realización de ésta, revisar en la parte de **Anexos, Competencia 2, Actividad 5.**

2.2 Técnicas para desarrollar el pensamiento creativo.

2.2.1 Pensamiento lateral o divergente

El **pensamiento creativo** es el desarrollo de nuevas ideas y conceptos.

Es la capacidad de crear nuevas combinaciones de ideas para satisfacer necesidades, de modo que los resultados del pensamiento creativo sean originales, en este tema se observa técnicas y métodos que nos permitan identificar y desarrollar el pensamiento creativo.

El objetivo, es comprender la importancia de desarrollar el pensamiento creativo, además de observar estrategias y desarrollar la creatividad, también reconocer las características del pensamiento creativo y comprender los movimientos del pensamiento creativo: pensamiento divergente o lateral

Lo que de Bono entiende por creatividad:

Cualquier idea de valor debe ser lógica en retrospectiva, y si la idea deja de ser lógica después de formarse, no podremos evaluar su valor y considerarla una idea "loca", él ve el pensamiento creativo (o pensamiento lateral) como una forma especial de control de la información y argumenta que debe ir de la mano con otros métodos.

Uno de los propósitos principales del uso del pensamiento creativo es descubrir mejores formas de hacer las cosas, la creatividad también significa intuición y nuevas ideas lógicas inmediatas. Es decir "No hay nada más maravilloso que una nueva idea", "No hay nada como una nueva idea que cobra vida", "Nada es más útil que las nuevas ideas que sirven a nuestro propósito".

Se aborda algunas de las técnicas más utilizadas para estimular la generación de ideas, vale la pena mencionar que, si bien algunas de estas técnicas se pueden usar individualmente, los resultados no serán los mismos que trabajando en equipo.

Estos consejos son una forma de entrenar las habilidades creativas y ponerlas en práctica y sirven como guía para desarrollar tu creatividad.

- **Mapa mental:**

Básicamente, el mapeo mental es una técnica gráfica que desbloquea el potencial de tu cerebro, la importancia de los mapas mentales es que son una excelente expresión de pensamientos.

Esta es una técnica versátil, su uso principal en el proceso creativo es aprender sobre problemas (es más recomendable una visión diferente del problema) y generar ideas, para prepararlo se requiere una hoja de papel, y se escribe en una palabra o dibujada en el medio de la hoja la pregunta o pregunta más importante. Los temas relacionados con la pregunta se ramifican a partir de la imagen central.

Las imágenes o palabras clave que dibujamos en las líneas abiertas sin pensar, de forma automática pero clara, se basan en estos temas.

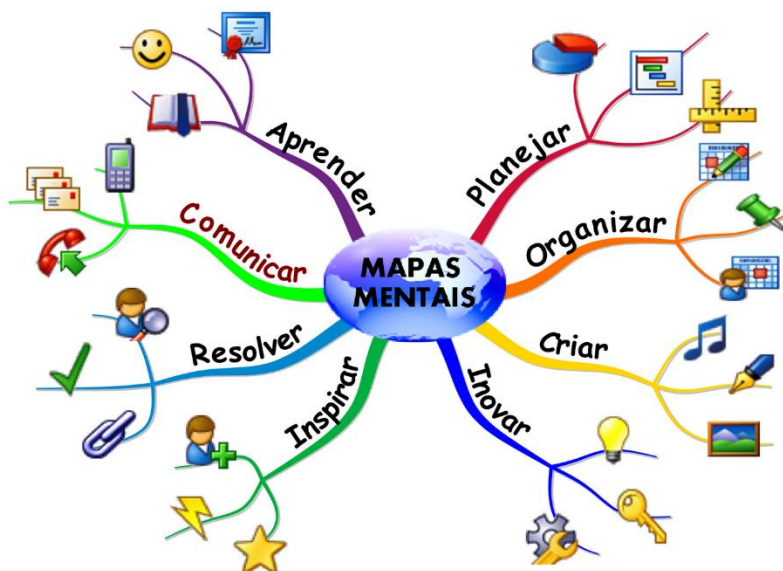


Figura 3 Mapa mental.

Actividad 6.- Desarrolla a mano alzada en tu libreta un mapa mental de la calidad de vida que llevas (tomado en cuenta los aspectos: familiar, educativo, cultural, salud deporte, económico, afectivo), utiliza las reglas para realizarlo, mínimo tres colores, te permito recortar imágenes para pegar o también puedes dibujar el área que estas tratando de explicar, para la realización de ésta, revisar en la parte de **Anexos, Competencia 2, Actividad 6.**

2.2.2 La asociación de ideas.

- **El arte de preguntar**

Se desarrolla una serie de preguntas que pueden usarse para explorar el problema, es un conjunto de preguntas básicas utilizadas para formular todas las formas posibles de resolver un problema, abriendo así nuestra perspectiva sobre el problema. También son útiles para registrar nuevos usos, aplicaciones o características de un producto o servicio.

Después de hacer las siguientes preguntas:

- ¿Cuándo?
- ¿Cómo es?
- ¿Qué?
- ¿Por qué?
- ¿Cuál es?
- ¿Qué tipo de?
- ¿A?
- ¿Para qué?

Y sus correspondientes respuestas para que la visión de la pregunta sea más abierta.

Tenemos varias opciones para solucionar esto y empezar a generar ideas.

- **Corre rápido (Método Scamper)**

Esta pregunta llama nuestra atención sobre respuestas conocidas o caminos inexplorados, hay siete tipos de preguntas que se deben hacer cuando enfrenta a desafíos.

1. Sustituibilidad: ¿Qué elementos de nuestro producto, servicio o proceso pueden ser sustituidos? PALM reemplaza las agendas de papel con computadoras de mano.
2. Integración: ¿Qué otros elementos podrían integrarse bien con nuestro producto, servicio o proceso? Combinando una bicicleta y una botella de agua, IDEO ha desarrollado el “aqaduct”; una bicicleta que utiliza la energía del pedaleo para convertir el agua en agua potable.
3. Adaptar: ¿Qué elementos podemos incorporar y adaptar a nuestros productos, servicios o procesos?

Los trapeadores tradicionales requieren agua para limpiar, se ensucian rápidamente y esparcen la suciedad a otras áreas de la superficie, Procter & Gamble utiliza componentes electrostáticos para atraer la suciedad sin mojar el trapeador.

4. Reducir/mejorar: ¿Qué elementos de nuestro producto, servicio o proceso pueden ser más prominentes y qué elementos pueden ser menos prominentes?, Cirque du Soleil reinventó el circo añadiendo acrobacias y actos musicales y reduciendo el uso de animales en sus actuaciones.
5. Sugerir otros usos: ¿Qué otros usos para nuestros productos, servicios o procesos? IDEO ha creado una percha que, además de colgar la ropa, genera calor y elimina las arrugas, ahorrándote la necesidad de planchar.
6. Eliminación: ¿Qué elementos se pueden eliminar? IDEO e Intel descubrieron que los usuarios de equipos audiovisuales como televisores valoran la capacidad de usar sus manos libres para otras actividades.
Entonces crearon un sistema de video de plataforma móvil que no requiere un control remoto, ya que los usuarios pueden controlar el dispositivo con comandos verbales.
7. Reingeniería e inversión: ¿Qué elementos de nuestro producto, servicio o proceso pueden ser radicalmente diferentes?, Kraft entrega bebidas a los clientes en bandejas con diferentes sabores, si el sabor deseado está en la parte inferior, el cliente se ve obligado a retirar toda la botella superior, por sugerencia de IDEO, cambiaron la disposición de las botellas de un solo sabor para formar una torre de modo que todos los sabores se puedan usar todo el tiempo.

- **Unión William Gordon**

Gordon descubrió que muchas de las soluciones de los equipos que dirigía se basaban en principios comunes, el equipo encontró analogías entre el problema en cuestión y problemas similares de diferentes entornos. Así que desarrolló un método llamado teoría conexionista, que se basa en convertir lo desconocido en familiar y lo familiar en extraño. La implementación comienza cuando se designa un equipo de capacitadores para capacitar

a un grupo de personas de cualquier campo o nivel preseleccionado en función de un conjunto de criterios relacionados con la profesión, la competencia, la actitud y la personalidad, grupos de 5 participan en un curso de 12 semanas, durante el curso, a los participantes se les presenta una serie de situaciones desafiantes y se les presenta una serie de historias, anécdotas y descripciones de descubrimientos e invenciones en otros campos.

El objetivo es despertar la capacidad de los participantes para usar metáforas y analogías para crear soluciones utilizando relaciones entre elementos que antes no estaban relacionados.

En una reunión de Synectics, un grupo de empleados de papas de Pringles descubrió que las hojas secas se parecen a las de Pringles porque ambas son quebradizas, las hojas son más fáciles de apilar cuando están mojadas y más difíciles cuando se recogen, romperlos, es por eso que las Pringles se envasan como un montón de hojas mojadas.

- **El método de Edward de Bono para introducir la discontinuidad**

Otra forma es dirigir nuestra atención a lo desconocido introduciendo interrupciones, en otras palabras, introduce un elemento que obviamente no esté relacionado con el desafío para distraerte de los patrones de pensamiento habituales, hay varios métodos de implementación de interrupción:

- Fertilización cruzada, donde el estímulo introducido es otra idea (por ejemplo, a través de una lluvia de ideas).
- Si la tarea está definida, elija una palabra aleatoria del diccionario o una lista de palabras aleatorias creada previamente, A continuación, defina una lista de propiedades de palabras aleatorias. Finalmente, se encuentra una correlación entre las propiedades de las palabras aleatorias y el desafío respectivo, si nuestro reto es recuperar los libros como forma de lectura. En la búsqueda de la RAE encontramos la palabra caracol: 1. Cualquier especie de moluscos testáceos de la clase Gasterópodos, de los cuales hay muchas especies, algunas comestibles, algunas marinas, algunas de agua dulce y otras terrestres. Partiendo de que unos caracoles

viven en el agua y otros en la tierra, podemos pensar en hacer libros que también se puedan leer en el agua (baño, piscina, playa, etc.).

2.2.3 Búsqueda de analogías: Hacer común lo extraño, hacer extraño lo común.

- **Analogías**

Nos permiten hacer conexiones entre las propiedades del sistema de diferentes objetos y las propiedades de otro objeto. Un ejemplo puede ser la analogía de la pesca y su aplicabilidad para resolver desafíos de reclutamiento. Piense en las empresas como pescadores cuyo objetivo es capturar el recurso más talentoso, y para lograrlo, el pescador elige aguas que tienen más posibilidades de capturarlos (por ejemplo, una escuela de negocios u otra empresa).

- **Seis sombreros para pensar (método holístico)**

Intenta abordar el reto desde todos los ángulos típicos de la dinámica de grupo. En diferentes momentos, los participantes analizaron el desafío que representa un rol específico representado por uno de los seis sombreros.

Este método se puede utilizar tanto de forma individual como colectiva, aunque, en nuestra opinión, es más ventajoso utilizarlo en el segundo caso.

En el campo de grupo, cada miembro del grupo puede "ponerse" un sombrero específico y reflexionar sobre la pregunta o situación planteada según las reglas que marca el color de ese sombrero.

Se define los siguientes grados para cada uno de los seis sombreros:

- Sombrero blanco: significa comportamiento neutral y objetivo, los pensadores de sombrero blanco traen declaraciones neutrales a la mesa que no deben usarse para

respaldar una opinión. No se permite aquí su propia opinión, corazonada o juicio basado en la experiencia o la intuición.

- Sombrero rojo: Sugiere emociones, sentimientos y aspectos irracionales. No necesita ninguna razón, ninguna razón o justificación para su manifestación. El propósito de esta idea del sombrero es hacer visible el contexto emocional para que se puedan observar sus efectos. Dado que las decisiones y los planes se hacen en este contexto, ayuda imaginar otro contexto emocional de vez en cuando y ver cómo serían diferentes las cosas.
- Sombrero negro: cubre aspectos negativos, sombríos, pesimistas. Esto incluye una evaluación crítica de por qué no está funcionando.
- Sombrero amarillo: optimista e incluye aspectos positivos. Se centra en el beneficio e implica un pensamiento constructivo. Ya sea un sombrero negro o un sombrero amarillo, el juicio debe ser lógico y racional, de lo contrario pertenece a la categoría de sombreros rojos.
- Sombrero verde: indica creatividad y nuevas ideas. Busque alternativas. Va más allá de lo conocido, lo obvio y lo deseado. Crea motivación para romper con los patrones de pensamiento habituales.
- Sombrero azul: relacionado con el control y organización de los procesos de pensamiento, se destaca por encima de otros sombreros debido a su poder de control, enfoca tu mente, permite una visión global, dice cuándo cambiar de sombrero, si hay un proceso de grupo formal, el sombrero controla el protocolo. Organiza el pensamiento de una manera diferente a otros sombreros: priorizando o enumerando restricciones. Es director de orquesta.
- **Crear en un sueño: (escritura del sueño):**

Esta es una técnica creada durante el sueño, con esto, la gente trata de usar la creatividad del sueño, durante los sueños o momentos de insensibilidad, es más probable que surjan imágenes que luego se conviertan en pensamientos originales, en estos

momentos, es probable que el inconsciente pase a primer plano a medida que los bloqueos existentes se disuelven en la conciencia, ya sea que se trate de un trabajo individual o de un grupo, hay un tema que necesita atención.

Antes de acostarse, es recomendable colocar papel y bolígrafo en una mesa cercana para anotar los sueños, imágenes o asociaciones que aparecen antes de dormirse e inmediatamente después de despertarse, luego discuta estos comentarios en grupo para ver si puede encontrar material que lo ayude a resolver el problema.

Para beneficiarse de esta técnica, se recomienda organizar el trabajo en grupo por la tarde e interiorizar los elementos del problema antes de acostarse.

Actividad 7.- Desarrollar un diagrama de correlación de los temas 2.2.2 y 2.2.3 que tienen una correspondencia estrecha entre ellos, para realizarlo revisar la parte de **Anexos en Competencia 2, Actividad 6.**

2.2.4 La lista de atributos.

- **Análisis morfológico:**

Esta es una de las técnicas más valiosas para generar una gran cantidad de ideas en un corto período de tiempo, es una técnica de composición para el pensamiento creativo que consiste en descomponer un concepto o problema en sus elementos básicos o estructura básica, según sus propiedades o atributos se crea una matriz que permite aumentar la relación entre estas partes, esta técnica se caracteriza por una implementación compleja, pero es adecuada:

- Nuevos productos o servicios o cambios a productos o servicios existentes.
- Utilización de nuevos materiales.
- Nuevos segmentos de mercado.
- Nuevas formas de desarrollar una ventaja competitiva.
- Nuevos métodos de promoción de productos y servicios.

- Identificar nuevas oportunidades de ubicación de unidades de negocio.
- **Resolución creativa de problemas en grupo:**

Es un programa organizado para usar habilidades específicas de pensamiento crítico y creativo para lograr resultados nuevos y útiles. Este proceso consta de seis pasos:

- Establecer metas por primera vez
- Reunir la información necesaria para resolver el problema
- Reformulación de la pregunta
- Concepto de cuarta generación
- Seleccionar y reforzar ideas
- Crear un plan de acción

Las primeras tres fases involucran la preparación, construcción o formulación del problema, esto se hace reuniendo información y reformulando la pregunta para aclarar la percepción de la pregunta, una vez que se identifica el problema, es hora de comenzar a generar ideas sobre cómo resolverlo.

Hay dos fases para lograr estas ideas: la primera fase es el pensamiento divergente para generar el máximo número de ideas, y la segunda fase es el pensamiento convergente para generar el máximo número de ideas, la otra es la convergencia, elegir las ideas que más te convengan.

Cabe mencionar que se deben presentar las ideas más prometedoras para encontrar soluciones a los problemas, luego, analizando las ideas, se encuentran las soluciones, es momento de encontrar recursos y tratar de ponerlos en uso.

2.2.5 Lluvia de ideas

- **Tormenta de ideas:**

Esto debe hacerse en un lugar donde no haya distracciones, la agenda y los tiempos para la discusión de los temas deben acordarse con anticipación, siempre se debe

mantener el énfasis en el encuentro (desafío). Debe haber un instructor que explique las instrucciones y se asegure de que se sigan las reglas del juego.

También debes tener una libreta en la que anotar todos los pensamientos que te surjan, los facilitadores y anotadores no contribuyen al contenido excepto para estimular al grupo, escena:

- Generando ideas
 - Los miembros del grupo no pueden criticar sus propias ideas ni las de los demás (esto crea un ambiente fértil en el que pueden surgir ideas creativas).
 - Incorporar ideas simples, provocativas y claramente absurdas tiende a ampliar el ámbito de lo aceptable e inspirar creatividad.
 - Todos estos pensamientos deben ser escritos ante tus ojos.
 - Optar por la cantidad sobre la calidad (una lleva a la otra).
 - La idea pertenece al equipo, no al individuo.

Las personas pueden proponer ideas nuevas o adaptadas, agregar o mejorar otras ideas.

- Evaluación de ideas

Elige la mejor idea. Se recomienda agrupar las ideas por temas, eliminar las inútiles y distinguir entre ideas útiles a corto, medio y largo plazo.

Además, se deben seguir cuatro reglas básicas:

- Toda crítica está prohibida
- Todas las ideas son bienvenidas
- Tantas ideas como sea posible
- Son deseables el desarrollo de ideas y asociaciones.

Luego de las preguntas, los concursantes cuentan todo lo que les sucedió, siguiendo las reglas anteriores, las ideas existentes se pueden mejorar aplicando una lista de verificación; se pueden agregar ideas adicionales.

Una vez que se generan las ideas, el grupo desarrolla criterios para evaluar las ideas.

Pensamiento lateral o divergente.

Consiste en encontrar alternativas u opciones creativas y diferentes para resolver un problema, el pensamiento divergente puede ser parte del pensamiento creativo, que tiene más que ver con la imaginación que con el pensamiento lógico y racional.

El concepto fue desarrollado por el psicólogo maltés Edward De Bono, quien argumentó que el pensamiento divergente es una forma de organizar los procesos de pensamiento utilizando estrategias inusuales.

Por lo tanto, el objetivo es generar ideas que rompan con las pautas del pensamiento convencional, ejemplos de pensamiento divergente: cómo diseñamos logotipos para nuestros productos

Ejemplos del pensamiento divergente: ¿cómo haremos el logotipo para nuestra empresa?, ¿qué itinerario seguiré en mi próximo viaje a Europa?

Puede usarse como una técnica creativa de resolución de problemas, una forma especial de organizar el proceso de pensamiento para encontrar soluciones utilizando estrategias o algoritmos inusuales que el pensamiento lógico normalmente ignoraría. El pensamiento lateral puede ser un motor de cambio.

Como habilidad técnica o interpersonal, se puede utilizar para resolver problemas cotidianos de individuos o grupos, pensando lateralmente, es posible salir de este modelo rígido, lo que permitirá acceder a ideas más creativas e innovadoras para representar todos estos caminos alternativos o inusuales, permitiendo así resolver los problemas de forma

indirecta y creativa. En particular, esta técnica se basa en el hecho de que a través de la reflexión es posible desviarse de las formas o patrones de pensamiento habituales. elementos del pensamiento lateral.

Los elementos del pensamiento lateral o divergente son:

- **Comprobar las suposiciones**

Abordar un problema con pensamiento vertical no puede encontrar una solución, a menudo, las cosas inferidas son posibles, pero ciertamente no las respuestas buscadas, afronta cada nuevo problema que surge con una "mente abierta".

- **Hacer las preguntas correctas**

Lo más importante del pensamiento lateral es saber qué preguntas hacer, al resolver un problema con este método, debe comenzar haciendo una pregunta general para enmarcar correctamente el problema.

Luego pruebe los datos conocidos con preguntas más específicas, probando las suposiciones más obvias, hasta que llegue a una vista alternativa que se acerque a la solución.

- **Creatividad**

La imaginación es otra herramienta clave para el pensamiento lateral o creativo, el hábito de ver siempre un problema desde una perspectiva no siempre ayuda a resolverlo, el próximo desafío es abordarlos creativamente desde un ángulo diferente, una perspectiva lateral puede ser más efectiva para resolver problemas aparentemente poco convencionales.

- **Enfocar**

A menudo no se considera una herramienta creativa, pero lo es, creemos que la creatividad está reservada solo para problemas y dificultades graves que parecen

irresolubles sin posibilidades creativas. En tales casos, a menudo se requiere un alto grado de creatividad.

Sin embargo, digamos que te enfocas en algo en lo que nadie ha pensado antes. En este caso, incluso las pequeñas ideas pueden producir resultados sorprendentes, sin competencia, estamos en un territorio desconocido.

Algunos inventores tienen éxito asumiendo problemas realmente difíciles y encontrando soluciones que todos buscan. Pero otros explotaron áreas en las que nadie se había percatado y con una pequeña mejora crearon un invento mayor, encontrar estos puntos focales inusuales y pasados por alto es una habilidad creativa.

Actividad 8.- Se formarán equipos en números pares según la cantidad de estudiantes del grupo, se investigará a través de Internet, como se lleva a cabo una técnica de creatividad o pensamiento lateral, y en Microsoft PowerPoint®, realizarán diapositivas que contendrá ideas específicas e imágenes referentes al tema (con la finalidad de que el estudiante desarrolle la habilidad de exposición ante un auditorio), además pondrán en práctica la técnica expuesta los estudiantes, la exposición se evalúa según **Anexos, Competencia 2, Rubrica de evaluación 1.**

2.2.6 Sinéctica: La unión de elementos distintos y aparentemente irrelevantes

La sinéctica es el método más complejo de investigación y creatividad, su base metodológica es el uso de analogías, desde las más simples y concretas hasta las más fantásticas, hay una variedad de enfoques, desde los más básicos hasta los coherentes y cada vez más sofisticados.

Esta experiencia se realiza mejor en pequeños grupos, a partir de dos momentos claros: una comprensión muy clara del tema en estudio, y luego, independientemente de la lógica limitante y la máxima expansión del pensamiento o imagen, lo principal es desbloquear.

Significa atravesar los velos y corazas implantadas en nuestros hogares y crianzas formales; aceptar sin trabas lo que nos dicta nuestro mundo interior, el pensamiento creativo está confiando las respuestas a los reinos inconscientes; esto es incubación.

A esta solución, a esta respuesta inesperada, la llamamos el Siglo de las Luces, evolucionar estos mecanismos puede permitirnos encontrar soluciones a problemas que han caído en manos de personas más inteligentes que nosotros, supuestos básicos acerca de la consistencia algunos de los supuestos básicos acerca de la consistencia son:

- La creatividad de las personas aumenta cuando pueden comprender los procesos mentales subyacentes.
- En el proceso creativo, el componente emocional es más importante que el intelectual, y el componente irracional es más importante que el racional.
- Deben entenderse los factores emocionales e irracionales para aumentar las posibilidades de éxito en el proceso creativo.

La palabra sinéctica es un neologismo de origen griego que significa unión de elementos dispares y aparentemente no relacionados.

La teoría se refiere a la integración de diferentes individuos en un grupo para plantear y resolver problemas, funciona mediante el "uso consciente de mecanismos mentales preconscientes" en la creatividad humana.

La teoría del vínculo tiene como objetivo aumentar la probabilidad de resolución exitosa de problemas, lo que requiere comprender los mecanismos que logran la novedad básica, las características esenciales están determinadas por el grado de comunidad de innovación; se opone a las restricciones impuestas por campos de aplicación muy limitados que reducen la novedad.

La práctica sinérgica se puede describir como una lluvia de ideas sistemática y experta combinada con fases instrumentales de experimentación, modelado e investigación de mercado, expertos de diversas disciplinas, incluidas la ciencia, la ingeniería y la economía, también organizan sesiones de debate y análisis crítico.

El punto de partida de Sinéctica es:

- El proceso creativo se puede describir, gestionar y enseñar específicamente.
- El fenómeno cultural de la invención en el arte y la ciencia es similar, con los mismos procesos mentales.
- Los procesos creativos individuales y grupales son similares, pero sus supuestos se complementan:
- Una comprensión de los procesos psicológicos y operativos puede mejorar y mejorar significativamente la eficacia creativa.
- En el proceso creativo, el componente emocional es más importante que el intelectual, y el componente irracional es más importante que el racional.
- Los factores emocionales irracionales pueden y deben entenderse para aumentar la probabilidad de resolución exitosa de problemas.

La práctica de sinéctica comienza con la creación de un grupo y continúa en tres fases: captación, formación e integración en el contexto de la institución, empresa u organización que quiere aplicar este método, las fases técnicas del proceso de la sinéctica se practican de la siguiente manera:

- a) Cómo surge la pregunta: al creador o al creador.
- b) Extrañando lo familiar: análisis para descubrir componentes y factores.
- c) Se entiende el problema: de los detalles al análisis detallado, completando así la madurez cuando surge el problema.
- d) Mecanismos Funcionales: Las metáforas son similares y se refieren a temas entendidos.
- e) Extrañar lo familiar: Este problema no es ajeno.
- f) Estado mental: la actividad mental en la resolución de un problema alcanza un estado de inclusión, postergación, especulación y penetración, que la teoría relacionada describe como el clima psicológico más favorable para la innovación.
- g) Integración de estado y problema: Una vez alcanzado un estado, se compara conceptualmente con la analogía más cercana al problema entendido, liberándose así de su rigidez.
- h) Perspectiva innovadora: obtenida mediante comparación previa de integradores e interés técnico.

i) Solución u objetivo de investigación: una idea que se implementa en el trabajo o que es objeto de una investigación posterior.

Este intento de estimular mecanismos de innovación previamente identificados es un logro que se acerca a la posibilidad de esperar mayores logros creativos utilizando más personas o más tiempo dedicado a la innovación, al tiempo que aumenta la visibilidad de los genios individuales.

Mecanismos de la sinéctica

Organizar sesiones de lluvia de ideas sistemáticas guiadas por el mecanismo de conexión es más eficaz que los sistemas primitivos en los que no se guían ni entrenan los procesos de interacción analógica y sinérgica en los grupos.

mecanismo de enlace

- Analogías personales: identificación con las cosas que Luis XIV identificaba con las naciones. Esta integración da una idea de cómo se siente, piensa y se comporta cada caso.
- Analogía directa: este mecanismo busca realizar comparaciones entre hechos, conocimientos, tecnología, objetos u organismos que comparten algún grado de similitud. Esto significa establecer diferentes relaciones entre sujetos y otros fenómenos diferentes.
- Los casos son más homogéneos.
- Símil simbólico: metáfora poética, aproximación.
- Una metáfora fantástica a través de la sublimación: la transformación de los deseos inconscientes.

Desde un punto de vista concreto, esta libertad a menudo conduce a la expresión pública de ideas incoherentes, a menudo en completa violación del sentido común, conduce a soluciones imaginarias que están fuera del ámbito de lo posible, pero conduce a respuestas concretas y alcanzables.

Competencia 3

Tema y subtemas	Complementos Educativos (deberán ser de diferente tipo) **	Cantidad (número)	Herramienta tecnológica asociada al complemento educativo
Tema 3. Técnicas para generar equipos creativos. 3.1.- Análisis morfológico. 3.2.- Análisis 635. 3.3.- Solución creativa de problemas en grupo (Iniciativa y emprendimiento). 3.3.1.- Adaptarse a nuevas situaciones. 3.3.2.- Ser creativo.	1. Recursos electrónicos de apoyo de elaboración propia. 2. Ejercicios prácticos 3. Casos estudio.	3	Computadora. Microsoft PowerPoint®. Plataforma digital Edmodo. Microsoft Word®.

Tema 3. Técnicas para generar equipos creativos.

Competencia a desarrollar:

Desarrolla las propuestas innovadoras que impacten en el entorno social, económico y ambiental que den solución a la problemática ante nuevas situaciones que le permiten proponer ideas para la elaboración de un proyecto.

3.1 Análisis morfológico.

El análisis morfológico es una herramienta muy poderosa para generar rápida y fácilmente una gran cantidad de ideas, también conocido como modelo de "caja morfológica, su propósito es resolver problemas mediante el análisis de sus componentes. Se basa en la idea de que cada objeto de nuestros pensamientos está compuesto o integrado con un cierto número de elementos, y considera que estos elementos tienen identidad propia y pueden aislarse.

Este subconjunto de propiedades de lista abre nuevas posibilidades, es una técnica adecuada para generar ideas en trabajos de investigación, pero también destaca por la complejidad de su ejecución. Es perfecto para:

- Nuevos productos o servicios o cambios a productos o servicios existentes.
- Uso de nuevos materiales.
- Nuevos segmentos de mercado.
- Nuevas formas de desarrollar una ventaja competitiva.
- Nuevos métodos de comercialización de productos y servicios.
- Identificar nuevas oportunidades de ubicación de unidades de negocio.

El método tiene 3 pasos diferentes:

1. Análisis
2. combinación
3. Búsqueda morfológica

La operación es muy simple, luego del análisis inicial del problema investigado, se lo divide en sus elementos esenciales, una vez identificados estos elementos o atributos, se crea una matriz que los reúne aumentando las relaciones entre ellos.

Los cinco pasos para el análisis morfológico son los siguientes:

1. Definición del problema

Necesitamos identificar claramente el problema bajo investigación para desglosarlo en sus elementos básicos, consideremos el siguiente ejemplo: el desarrollo de un nuevo tipo de refresco.

2. Identificación y caracterización de parámetros

Los parámetros o atributos son los elementos básicos que componen la estructura global del problema, necesitamos identificar aquellos que son suficientes y relevantes para

considerar, un nuestro ejemplo: apariencia, sabor, color, tamaño, precio, para qué sirve, puede haber más, tal vez incluso otros.

3. Crear una matriz (caja morfológica) cuyas combinaciones incluyan posibles soluciones.

Después de definir una lista de parámetros, podemos identificar de manera elemental cualquier cambio que ocurra en cada parámetro o propiedad, por ejemplo, para el parámetro "presentación" podemos vincular botellas de vidrio, botellas de plástico, bolsas de plástico, Tetra Briks, latas y barriles; para el parámetro "sabor" podemos considerar fresas, manzanas, naranjas, uvas, peras, plátanos.

Se espera un momento, cuantas más variaciones de parámetros, mayor es la complejidad de la matriz, ya que hay más combinaciones posibles, tendrá en cuenta que en la propiedad "presentación" podemos separar la forma del contenedor del material del que está hecho.

De esta forma podemos combinar "ladrillos cuadrados de vidrio" o "botellas de cartón", por otro lado, en el parámetro "sabor", podemos agrupar todos los sabores de frutas en un mismo concepto "fruta", lo que permite añadir otros sabores diferentes a la matriz, como regaliz, menta, gofio, etc.

La matriz de muestra de la siguiente manera:

Problema: Nuevo tipo de refresco

Atributos ►	Presentación	Sabor	Color	Tamaño	Precio	Target
Variaciones ▼	botella cristal	fresa	transparente	25 cl	muy barato	todos
	botella plástico	manzana	rojo	33 cl	barato	hombres
	bolsa plástico	naranja	naranja	50 cl	medio	mujeres
	tetra brick	uva	violeta	1 litro	caro	niños/as
	lata	pera	verde	1,5 litros	muy caro	deportistas
	barril	plátano	amarillo	2 litros	variable	singles

Figura 4 Matriz de análisis morfológico.

4. Combina las opciones.

Una vez que la matriz está completa, examinamos aleatoriamente los parámetros y las varianzas y seleccionamos uno o más de cada columna conectándolos para establecer la probabilidad, por ejemplo, "refresco con sabor a uva morada en barril, 1,5 litros, precio alto (caro), apto para hombres", se podrá crear combinaciones aleatorias hasta que hayamos explorado todas las combinaciones posibles, luego limitarnos a aquellas que creamos que son más interesantes o efectivas.

Ejemplo de combinación 1:

Problema: Nuevo tipo de refresco

Atributos ► Variaciones ▼	Presentación	Sabor	Color	Tamaño	Precio	Target
	botella cristal	fresa	transparente	25 cl	muy barato	todos
	botella plástico	manzana	rojo	33 cl	barato	hombres
	bolsa plástico	naranja	naranja	50 cl	medio	mujeres
	tetra brick	uva	violeta	1 litro	caro	niños/as
	lata	pera	verde	1,5 litros	muy caro	deportistas
	barril	plátano	amarillo	2 litros	variable	singles

Figura 5 Matriz de análisis morfológico (combinaciones).

"Refresco con sabor a uva morada en barril, capacidad de 1,5 litros, precio alto (caro), apto para hombres".

Ejemplo de combinación 2:

Problema: Nuevo tipo de refresco

Atributos ► Variaciones ▼	Presentación	Sabor	Color	Tamaño	Precio	Target
	botella cristal	fresa	transparente	25 cl	muy barato	todos
	botella plástico	manzana	rojo	33 cl	barato	hombres
	bolsa plástico	naranja	naranja	50 cl	medio	mujeres
	tetra brick	uva	violeta	1 litro	caro	niños/as
	lata	pera	verde	1,5 litros	muy caro	deportistas
	barril	plátano	amarillo	2 litros	variable	singles

Fig.6 Matriz de análisis morfológico (combinaciones).

"Refresco Tetra Brik en transparente sabor plátano, 1 litro, precio muy bajo (muy barato), apto para niños".

5. Evaluación y análisis de las mejores opciones

Una vez que hemos "descubierto" las mejores opciones, necesitamos evaluar estas nuevas ideas para analizar su viabilidad y aplicabilidad en casos reales, se debe considerar variables como tiempo de aplicación/producción, costo, factibilidad económica y técnica, usando esta tecnología, podemos generar ideas en trabajos de investigación para descubrir nuevos productos o servicios o proponer cambios en la apariencia, materiales, componentes, precio, marketing, etc., de productos o servicios existentes. También es muy útil para identificar nuevos segmentos de mercado u oportunidades de negocio o desarrollar estrategias estratégicas.

Actividad 9. Formar equipos noes; dependiendo de la cantidad de estudiantes que componen el grupo y realizar el Análisis Morfológico a través de una matriz y entregar como evidencia de una manera ordena y limpia, el tema que elegirán será con respecto a servicios que el tecnológico otorga al estudiante, con la finalidad de mejorar el servicio que se les brinda a los estudiantes. (valor 30 pts.)

3.2 Análisis 635.

El objetivo de este proceso es implementar la técnica del grupo creativo, el método 6-3-5., se podrá comprender cómo es esta tecnología, dónde y cómo debe usarse, especialmente si desea generar ideas para nuevos productos, encontrar soluciones a problemas o nuevas formas de hacer las cosas.

La lluvia de ideas, es un grupo de personas que trabajan juntas para generar ideas y posibles soluciones a los problemas, de cualquier manera, este enfoque parece vago o los miembros de su equipo deben ser más conscientes del problema.

El método 6-3-5 es una forma escrita de lluvia de ideas, razón por la cual a veces se le llama lluvia de ideas, y consiste básicamente en escribir ideas en un papel usando las siguientes técnicas, animar a otros miembros del grupo a generar y expandir nuevas ideas basadas en la idea original.

¿Qué es el método 6-3-5?

Esta es una técnica de creatividad derivada de la lluvia de ideas, a menudo denominado lluvia de ideas, involucra a un grupo de personas que utilizan un proceso específico para generar ideas sobre un problema o tema específico.

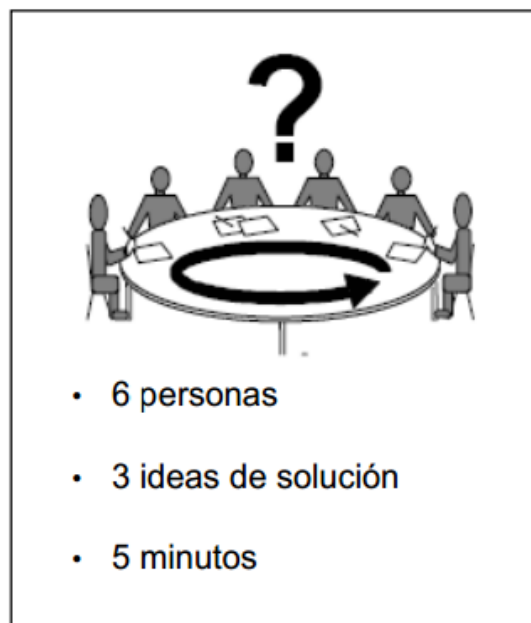


Figura 7 Método 6-3-5.

En este proceso, se pide a 6 personas que propongan 3 soluciones a un problema en 5 minutos.

Después de un cierto tiempo (generalmente 5 minutos), las ideas se transmiten a los participantes adyacentes, quienes a su vez presentan otras tres soluciones, y así sucesivamente, hasta que todos los participantes hayan tenido la oportunidad de ver las

soluciones propuestas por otros miembros del grupo y aportar nuevas aportaciones a la documentación.

Por qué usar este método

Como cualquier método de ingeniería creativa, se puede utilizar en una variedad de situaciones, tales como:

- Generación de ideas.
- Genera alrededor de 108 ideas en menos de una hora.
- Encontrar soluciones a los problemas.

Encontrar nuevas formas de adquirir productos, sistemas y procesos, en el proceso de formación de equipos y redes, entender las capacidades de todos los miembros del equipo trabajando juntos.

- Mejorar la comunicación en un equipo o empresa.
- Anime a los miembros del equipo a contribuir con ideas y soluciones, ya que la fuente de las ideas se identifica fácilmente.

Esta técnica se puede usar para problemas más complejos y es especialmente útil si desea centralizar su equipo e involucrar a todos.

El uso de este método tiene varias ventajas y desventajas:

Ventajas

- Es muy fácil de usar
- No es necesario un moderador calificado
- Potencial de innovación de equipo (expertos en varios campos de conocimiento).
- Intercambio de conocimientos (aprender de los demás).
- Todos los miembros están activos (lo que no ocurre en una lluvia de ideas).

- Útil para resolver conflictos grupales, pueden tener un efecto negativo en la sesión, como algunos podrían tener ideas de renuencia o vacilación.
- Una idea útil será desarrollada sistemáticamente.
- Puede identificar al autor de una idea creativa, esto puede ser un factor importante de motivación.

Desventajas

- Algunos participantes pueden experimentar problemas al describir brevemente su idea y otros pueden no ser claros (La caligrafía es la misma, debe quedar claro), debido al tiempo limitado (5 minutos),
- Los participantes pueden sentirse estresados y esto limite su pensamiento.
- Las soluciones generadas pueden ser menos, la creatividad es porque las personas no pueden verse, enriquece el contenido con discusiones grupales

Por qué usar este método

Como cualquier método de ingeniería creativa, se puede utilizar en una variedad de situaciones, tales como:

- Generación de ideas.
- Genera alrededor de 108 ideas en menos de una hora.
- Encontrar soluciones a los problemas.
- Encontrar nuevas formas de adquirir productos, sistemas y procesos.
- En el proceso de formación de equipos y redes.
- Entender las capacidades de todos los miembros del equipo trabajando juntos.
- Mejorar la comunicación en un equipo o empresa.
- Anime a los miembros del equipo a contribuir con ideas y soluciones, ya que la fuente de las ideas se identifica fácilmente.

Esta técnica se puede usar para problemas más complejos y es especialmente útil si desea centralizar su equipo e involucrar a todos.

En este proceso, se pide a 6 personas que propongan 3 soluciones a un problema en 5 minutos, después de un cierto tiempo (generalmente 5 minutos), las ideas se transmiten a los participantes adyacentes, quienes a su vez presentan otras tres soluciones, y así sucesivamente, hasta que todos los participantes hayan tenido la oportunidad de ver las soluciones propuestas por otros miembros del grupo y aportar nuevas aportaciones a la documentación.

Los resultados recogidos serán:

- Máximo $6 \times 3 \times 6 = 108$ ideas de solución
- Una cantidad de documentos que contienen sugerentes soluciones que pueden ser estudiadas posteriormente usando grupos dirigidos, etc.

Los puntos clave

El método 6-3-5 es una técnica de pensamiento creativo utilizada para encontrar soluciones a un problema específico. Se basa en tres principios:

- 6 participantes hacen apuntes
- Las ideas surgen por un periodo de 5 minutos
- Se realiza 5 veces

La técnica se puede utilizar para generar ideas, buscar soluciones, encontrar modos nuevos de hacer, construir equipos, animar e impulsar a dar ideas y soluciones a los participantes.

Actividad 10.- Integrar equipos noes según el número de estudiantes en el grupo para desarrollar la técnica 6.3.5, entregar por equipo según el **Anexo 3, Actividad 8**.

3.3 Solución creativa de problemas en grupo (Iniciativa y emprendimiento).

3.3.1.- Adaptarse a nuevas situaciones.

Todas las iniciativas dirigidas a la innovación en la gestión de recursos humanos se centran en el desarrollo del talento. Este factor es muy importante para lograr una cultura de innovación y la capacidad de adaptación a los cambios en la empresa, claramente, hay una infinidad de investigaciones por hacer sobre este tema que definen los procesos y etapas por las que deben pasar las empresas para lograrlo; pero también está claro que no existe una solución única para lograrlo.

Hay espacio para la innovación en la forma en que se logran los objetivos, aquí es donde surgen nuevas herramientas que pueden identificar los problemas que obstaculizan esta transformación, descubrir oportunidades de mejora que se pueden traducir en planes de acción, aumentar la eficacia y la motivación de los empleados y, en última instancia, crear valor.

A través de este proceso, el objetivo es despertar y utilizar el potencial creativo y motivacional de los propios empleados para brindar soluciones a problemas en todos los aspectos de la organización.

1.- Identificación del problema.

Para ello, se utiliza una lista de síntomas del problema, que será completada por todos los participantes, y el facilitador utilizará un “mapa mental” para sintetizar todos los aspectos que nos pueden ayudar a contextualizar el problema.

2.- Descripción del problema.

El grupo afirma por unanimidad: “¿Cómo hacer...” Después de separar el problema de los síntomas, da una definición precisa del problema.

Con las razones anteriores en mente, el equipo será responsable de descartar los factores menos importantes y seleccionar los que crea que son los más importantes para mantener bajo el compromiso de los empleados.

3.- Análisis de las causas posibles.

El resultado de esta fase de análisis de posibles causas es una lista de causas ordenadas por su importancia, expresada en la forma "...es la causa de...".

En la última etapa, se distinguen las siguientes acciones:

- Elige una carrera a seguir.
- De la lista general de causas, seleccione aquellas para las que está tratando de encontrar una solución es decir eliminar las que no sirven.

4. Producción de soluciones.

A partir de las causas seleccionadas en la fase anterior, el grupo trabajará en el desarrollo de soluciones que se entiendan como formas de abordar las causas.

Se llevará a cabo una sesión de lluvia de ideas para lograr esto.

5. Evaluación de las soluciones.

En este punto, debe decidir sobre algunas de las soluciones propuestas, para ello necesitamos utilizar un sistema para evaluar las opciones y elegir la mejor.

6. Elaboración de un plan de acción.

La estrategia previamente desarrollada necesita determinar las acciones específicas para la implementación de la estrategia, quiénes serán los responsables de cada acción, así como las fechas y los recursos necesarios.

3.3.2.- Ser creativo.

Generar ideas y avanzar en nuevas propuestas también se denomina creatividad, pensamiento original, pensamiento divergente o imaginación constructiva, estos conceptos e ideas caracterizan el deseo de inventar algo (es decir, usar y usar el ingenio), la capacidad de encontrar formas originales y el deseo de transformar el entorno.

En todas las industrias y disciplinas, la ciencia es responsable de encontrar focos de creatividad, soluciones, respuestas y términos lógicos precisos, desde una perspectiva técnica, la creatividad se puede considerar como un proceso, un rasgo de personalidad o un producto.

En psicología, el pensamiento divergente es una actividad apoyada en la imaginación que implica realizar una nueva acción o llevar a cabo el mismo plan de forma diferente, muchos expertos han analizado la relación entre creatividad e inteligencia.

Para la sociología, en cambio, la imaginación constructiva surge del juego de tres variables: el campo (grupo social), el dominio (campo o disciplina) y el individuo. Esto significa que los individuos realizan cambios en las áreas analizadas a partir de los grupos sociales.

De manera más general, se puede afirmar que un sujeto creativo tiene confianza, percepción aguda, intuición, imaginación, entusiasmo y curiosidad intelectual, el proceso creativo se refiere a los pasos que se deben seguir para aplicar la creatividad y generar ideas sobre un reto o problema a resolver.

El proceso creativo se divide en tres etapas:

- Analizar los retos creativos a los que nos enfrentamos y el entorno en el que queremos generar ideas creativas, en esta fase, utilizaremos herramientas analíticas para hacernos preguntas y analizar la causa del desafío o problema.

- Generación de ideas, también conocida como fase de divergencia. En este paso, utilizaremos herramientas para generar ideas, en esta etapa, es práctico no evaluar estos pensamientos. El objetivo de esta fase es generar tantas ideas como sea posible.
- La evaluación y selección de ideas, también conocida como la fase de convergencia, implica seleccionar las mejores ideas, en esta fase, las ideas se evalúan y categorizan utilizando criterios subjetivos y objetivos, y se prueban las mejores ideas.

Todos somos creativos, pero las ideas pueden necesitar un empujón para aparecer en el momento adecuado, diferentes tecnologías pueden actuar como "empleadores" de la creatividad.

¿Cómo trabajan?

Estimula caminos alternativos y "engaña" al cerebro para evitar el miedo, la practicidad y otras características que pueden dificultar la generación de nuevas ideas, ponga en práctica algunas de estas técnicas al encontrar y refinar una idea de negocio, crear o nombrar un producto, crear una campaña de marketing, enfrentar un nuevo desafío o encontrar soluciones a problemas complejos:

- Copia creativa, encuentra tus proyectos, ideas, títulos o conceptos favoritos y utilízalos como materia prima para tu creatividad: combínalos, mejóralos o reinvéntalos.
- Asociación obligatoria, escriba una lista de palabras aleatorias, como palabras seleccionadas al hojear una revista o al hacer una lista de objetos a su alrededor, relaciona cada palabra con tu pregunta o problema para crear una idea.
- Inspiración en la naturaleza, ¿Qué tiene de malo la naturaleza? ¿Cómo lo resolviste?, por ejemplo, "Velcro" se creó para observar cómo la castaña de agua se adhiere a la piel de los animales.

- Galería de celebridades, nombra personas reales o ficticias que admiras por varias razones (Einstein, Steve Jobs, Don Draper, El Chavo, etc.), ¿Cómo se sentirían acerca de esta pregunta? ¿Qué harían en esta situación?, ¿Qué consejo te darán?, puede buscar citas inspiradoras, leer sus biografías o simplemente usar su imaginación para encontrar nuevas perspectivas.
- Sumérgete en un entorno creativo, visite museos, navegue por sitios de fotos, vuelva a leer sus libros favoritos, vea películas, conozca gente diferente, anota observaciones, detalles, sensaciones, cualquier cosa que te llame la atención, luego trata de hacer coincidir tus notas con tu desafío, además, asegúrese de que su espacio de trabajo fomente la creatividad en su trabajo diario.
- Lluvia de ideas o lluvia de ideas, reúna a un grupo de personas y tenga una "sesión de lluvia de ideas" para generar muchas ideas y productos interactivos, (Consulte "Lluvia de ideas: Aliento de creatividad" para obtener más información).
- La técnica de Moliere, "ojos puros" todavía es llamada por el profano, una mirada fresca a menudo puede conducir al estancamiento con demasiada información o compromiso, invite a comentar a personas no relacionadas con la pregunta, pueden ser niños, extranjeros, personas mayores, profesionales de otros campos, etc.
- Técnica DaVinci. Después de unos minutos de concentrarse en una pregunta o problema, relájese y dibuje lo que le venga a la mente sin preocuparse por el estilo o la precisión.
- Luego analice la imagen para encontrar información que tal vez no pueda expresar con palabras.

Actividad 11.- Realizar un diagrama de árbol en Microsoft Word®, en el que se represente la información de los temas, 3.3,1, 3.3.2, la información para representar esta actividad se encuentra en la parte de **Anexos, Competencia 3, Actividad 11.**

Competencia 4

Tema y subtemas	Complementos Educativos (deberán ser de diferente tipo) **	Cantidad (número)	Herramienta tecnológica asociada al complemento educativo
El emprendedor como generador de ideas de inversión. 4.1 Portafolio de ideas Emprendedoras. 4.2 Propiedad intelectual. 4.2.1 Identificación. 4.2.2 Marco legal nacional e internacional. 4.2.3. Signos distintivos y diseños industriales empresariales. 4.2.4 Necesidad de inhibir prácticas de comercio ilícitas. 4.2.5 Aplicación del proceso de registro de marcas y patentes.	1. Recursos electrónicos de apoyo de elaboración propia. 2. Ejercicios prácticos 3. Casos estudio.	3	Computadora. Microsoft PowerPoint®. Plataforma digital Edmodo. Microsoft Word®. Canva®.

Tema 4. El emprendedor como generador de ideas de inversión.

Competencia a desarrollar:

Integrar las ideas creativas en un portafolio para seleccionar una que sea susceptible de convertirse en un proyecto emprendedor.

4.1 Portafolio de ideas Emprendedoras.

Portafolio de ideas de negocio.

Es la mejor carta de presentación de la empresa, la mayoría de las organizaciones tienen portafolios bien preparados y, por supuesto, profesionales, se ha comenzado a prestarle la atención que merece y por ende de los beneficios que aporta.

Se define un portafolio de ideas emprendedoras, como el libro, carpeta o documento que contiene Información básica y necesaria sobre la empresa o negocio.

Mostrar a los clientes o compradores potenciales acerca de la empresa y ayuda a crear una buena impresión o imagen de la empresa, para esto es necesario que exista un banco de ideas en el que se involucre las partes interesadas del sector empresarial.

Portafolio creativo empresarial es una colección documentada del trabajo que demuestra los esfuerzos, progreso y logros, es una forma de evaluación que puede monitorear el proceso de trabajo.

En las empresas en algunos contextos esto se denomina banco de ideas de innovación, se recomienda que todos los empleados participen en el portafolio para lograr un proceso innovador, abierto, inclusivo e integral.

Un portafolio puede ser un foro donde los empleados discuten cómo ser más efectivos y eficientes. Cualquiera puede aportar nuevas ideas, identificarse o de forma anónima, leer las ideas de otras personas y apoyar las que crea que son más acertadas.

El proceso tendrá éxito porque su trabajo está en juego. En algunas empresas, la cartera de ideas innovadoras es un tema cuyo enfoque permite sopesar los factores de elección para tomar decisiones, este programa clasifica los factores cualitativos.

4.2 Propiedad intelectual.

4.2.1 Identificación

Propiedad Intelectual

Los derechos de propiedad intelectual son un conjunto de leyes que definen los privilegios que el Estado otorga a las personas sobre sus ideas y obras, alternatively, es un conjunto de normas jurídicas consagradas en constituciones, tratados internacionales, leyes, reglamentos y otros órdenes ejecutivos por los cuales un estado otorga reconocimiento, derechos y protección a personas, empresas o instituciones para el uso exclusivo de obras literarias o artísticas, trabajos científicos, industriales y comerciales. Legislación.

4.2.2 Marco legal nacional e internacional.

Marco legal

El marco legal constituye la base para la creación de instituciones y determina el alcance y la naturaleza de la participación política, en el marco legal, a menudo aparecen en un gran número de normas y leyes interrelacionadas, regulación nacional

Marco Nacional

La regulación legal de la propiedad intelectual estatal consta de los siguientes componentes:

- La Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos En la fracción X del artículo 28 se reconocen los derechos Intelectuales de los autores e inventores.
- La Ley de la Propiedad Industrial creó el Instituto Mexicano del Derecho de la Propiedad Industrial para regular las materias relacionadas con patentes, modelos de utilidad, diseños industriales, circuitos integrados, secretos industriales, marcas, nombres comerciales, avisos comerciales, denominaciones de origen, hechos constitutivos de infracciones penales y delitos.

- La ley federal de derechos de autor regula los derechos personales y de propiedad de los autores de obras literarias o artísticas y establece excepciones a estos derechos exclusivos de uso.
- Ley Federal de Obtenciones Vegetales, estandarizar todo lo relacionado con el sistema para lograr mejoras en la fábrica.
- Ley Federal de Procedimiento Administrativo, esta ley está relacionada con el sistema de propiedad intelectual, en los casos constitucionales o declarativos o de impugnación de cualquier derecho, establece los recursos contra las decisiones de las autoridades rectoras del sistema de propiedad intelectual,
- Código penal federal, regula las cuestiones relacionadas con los delitos de derechos de autor y derechos conexos.

Organismos nacionales que gestionan la propiedad intelectual

- El Instituto Mexicano de la Propiedad Industrial (impi) es el encargado de registrar los derechos de propiedad industrial en general, como el registro de marcas y la emisión de patentes.
- La Administración Nacional de Derecho de Autor es un organismo administrativo de derecho de autor y derechos conexos, que presta diversos servicios a autores y círculos artísticos nacionales y extranjeros en su ámbito de competencia, en el sistema internacional.

Marco Internacional

La regulación jurídica internacional de los derechos de propiedad industrial es:

Convención de París, desarrollar principios y acuerdos para la protección de los derechos de propiedad industrial.

Tratado de Estrasburgo, clasificación Internacional de Patentes.

- El arreglo de Locarno, regular las cuestiones relacionadas con los dibujos industriales y los modelos industriales, acuerdo sobre derechos de propiedad intelectual en circuitos integrados, acuerdos y disposiciones sobre derechos de marca.
- El Arreglo de Madrid y sus Protocolos, sobre el registro internacional de marcas, buen diseño.
- Arreglo de Locarno, regula lo referente en materia de dibujos industriales y modelos industriales.
- Tratado sobre la Propiedad Intelectual sobre los Circuitos Integrados.
- Clasificación Internacional de Productos y Servicios en Relación con el Registro de Marcas.
- El marco legal internacional para los derechos de autor es: El Convenio de Berna define los principios y tratados para la protección de los derechos de autor.
- El Tratado de la OMPI sobre Derecho de Autor contiene las declaraciones armonizadas relacionadas con el tratado adoptado por la Conferencia Diplomática de la OMPI.
- Convención de Roma, en relación con la protección de los artistas intérpretes o ejecutantes, los productores de fonogramas y las empresas de radio y televisión.
- Convención interamericana sobre el Derecho de Autor de las Obras Literarias, Científicas y Artísticas

- Un protocolo que protege a los productores de discos de la copia no autorizada de sus registros.
- Protocolo de propagación de señales para transmisión vía satélite.
- Acuerdo de la OMPI sobre Interpretación o Ejecución y Fonogramas.
- Acuerdo sobre el registro de obras audiovisuales.
- Acuerdo de Nairobi para la Protección de los Símbolos Olímpicos.

4.2.3. Signos distintivos y diseños industriales empresariales.

Una marca distintiva es un símbolo, gráfico, palabra o expresión utilizada en la industria o el comercio para distinguir un producto, servicio u organización de otros productos, servicios u organizaciones del mismo tipo, categoría o actividad en el mercado, están protegidos por marcas, avisos, nombres comerciales y denominaciones de origen, los diseños industriales también están protegidos por los derechos de propiedad industrial.

Un rasgo distintivo es un bien intangible que permite a su propietario distinguir sus productos, servicios, negocio y establecimiento comercial de otros bienes de la misma naturaleza o afines, entre estos tenemos marcas y nombres comerciales que distinguen el origen comercial de bienes y servicios, e indicaciones geográficas que se refieren al origen de productos y/o servicios que se protegen por sus características específicas y características derivadas, factores propios de la zona de producción, como clima, tipo de producción, población, etc.

Un signo es un derecho de propiedad industrial utilizado para identificar determinados productos o servicios y distinguirlos de productos o servicios similares ofrecidos en el mercado por diferentes actores económicos, estos caracteres pueden ser marcas y nombres comerciales, un rasgo distintivo permite a su titular distinguir sus productos, servicios, negocios y empresas comerciales de otros productos de la misma

naturaleza o afines, para los empresarios, son una forma de acercarse a los consumidores, agregar valor al negocio y evitar confusiones con los competidores en el mercado.

PROPIEDAD INDUSTRIAL SIGNOS DISTINTIVOS



Figura 11. Signos distintivos de diferentes empresas.

4.2.4 Necesidad de inhibir prácticas de comercio ilícitas.

El comercio ilícito es una actividad que afecta a muchos sectores y puede contribuir a la corrupción y el crimen organizado dentro de los países, detener el contrabando es un gran desafío para el comercio internacional, la globalización ha creado cadenas de suministro cada vez más complejas, lo que dificulta el control y la entrada de productos ilegales en las cadenas de suministro legales.

El comercio ilegal es una fuente de financiamiento para el crimen organizado, del cual obtiene ingresos considerables, las soluciones de autenticación y verificación pueden combatir eficazmente la falsificación, proteger las marcas y brindar a los consumidores una mayor seguridad.

El mercado de productos falsificados y comercio ilegal está creciendo rápidamente. Les cuesta a las empresas billones de dólares cada año en negocios perdidos y participación de mercado, fraude de garantía y reputación dañada.

El comercio ilegal desmejora la integridad de las cadenas de suministro y la confianza de los clientes ganada con tanto esfuerzo, esta creciente amenaza, la reputación, las finanzas y la seguridad de los consumidores.

En general, los productos falsificados son cada vez más sofisticados y es difícil distinguir los productos reales de los falsos a simple vista, por lo que existe una necesidad urgente de verificar la autenticidad de los productos utilizando características de seguridad especiales para evitar la pérdida de ingresos, daño a la reputación de la marca, riesgo para la seguridad y salud del consumidor, etc.

La buena noticia es que las "tecnologías de confianza", es decir, las soluciones de autenticación y verificación, pueden proporcionar contramedidas eficaces para reducir la propagación de productos falsificados, proteger las empresas y las marcas, y dar a los clientes una mayor confianza en la calidad y la seguridad.

4.2.5 Aplicación del proceso de registro de marcas y patentes.

Nadie aprecia lo que tiene hasta que lo ve perdido o peor aún, plagiado, por esta y muchas otras razones que discutiremos en este artículo, siempre debes considerar registrar tu marca y hacerlo con el respaldo profesional de una empresa que se especialice en este tema.

De esta forma, su empresa obtendrá la protección legal que brinda el Registro de Marcas contra el plagio, logo o nombre y otras actividades ilícitas que afecten el uso comercial de la marca o logo (según sea el caso).

En México, el registro de marca o logotipo debe realizarse en el Instituto Mexicano de la Propiedad Industrial (IMPI), para ello, como mencionamos anteriormente, utilizaremos la plataforma Marcanet, donde podrá visualizar un listado de 45 categorías (o categorías)

en las que se puede clasificar su producto o servicio (según el tipo de producto o servicio al que pertenece).

.

.

El registro de una marca o logotipo le permite a su empresa adquirir las siguientes características:

- **Seguridad**

Como se observa, la seguridad de registrar una marca o logotipo ante el IMPI México imposibilita el plagio y la práctica o uso desleal, esta seguridad también puede servir como protección; es decir, nadie podrá decirte que estás copiando otra marca, porque es la que tienes registrada a tu nombre.

Por otro lado, los consumidores cada vez más informados y empoderados en 2021 siempre tendrán como referencia la protección que otorgan las marcas registradas. De esta forma, al registrar tu marca o logo en México, harás más seguro tu negocio y sus buenas prácticas.

La protección que brinda el registro de su marca y logotipo ante el IMPI significa certeza jurídica para las marcas comprometidas con prácticas comerciales transparentes, justas y de calidad en sus procesos.

- **Exclusividad**

Al registrar la marca, se otorga exclusividad para el uso comercial de esa marca y logotipo, otros no pueden usarlo en productos o servicios similares para los que haya registrado su marca comercial. Si un tercero utiliza el mencionado nombre o logotipo con fines comerciales sin el permiso del titular de la marca registrada, se podrá solicitar una declaración administrativa de infracción al Instituto Mexicano de la Propiedad Industrial (IMPI) para multar al infractor y detener la infracción, uso de programas que podamos administrar en Vadillo & King.

También podemos ayudarlo con un servicio de monitoreo de marcas que identifica similitudes con las marcas que monitoreamos, con base en el monitoreo de marcas antes mencionado, se puede presentar una objeción por escrito (si así lo solicita el cliente) a una nueva solicitud de registro de marca que intente reproducir la marca monitoreada, o se puede impugnar la validez de una marca usada.

Registro de marca.

- **Evaluación**

Es muy importante registrar tu marca para generar confianza en ella a través de “branding” y comunicación corporativa que influya y fidelice al cliente: la marca de un producto o servicio es en realidad lo único que un consumidor reconoce de un producto o servicio, con la primera manera de ver la fuente comercial de tales productos o servicios.

Por lo tanto, los consumidores que confían en sus productos comenzarán a buscar su marca y productos para comprar, porque una buena marca tiene lo que se llama “poder de venta” que su empresa siempre puede usar.

Marcas y logotipos.

La calidad y el compromiso que implica estar registrado como propietario de una marca eleva el nivel de cómo reacciona y actúa como empresa, los consumidores pueden detectar esto simplemente mirando el producto, ya que solo las marcas que están registradas pueden presentar el legendario M.R. (que significa “marca registrada”) o el símbolo ® (que significa “registrado”) junto a la marca.

La protección que brinda el proceso de registro de marca mexicano previo al IMPI se extiende a todo el territorio nacional de la República Mexicana. Si se requieren trámites en otros países, en Vadillo & King podemos asistirle en estos asuntos a través de nuestros corresponsales y agentes en el extranjero.

- **Personalidad**

Registrar con éxito tu marca es una de las mejores inversiones que puedes hacer, el imperativo legal que necesitas crear y la seguridad jurídica que necesitas brindar a tus clientes y proveedores.

El procedimiento para registrar una patente en México consta de los siguientes pasos:

- Presentar una solicitud de patente ante el IMPI y pagar la tasa anual por el primer año.
- Publicación de solicitudes de patentes en México.
- Verificación de Antecedentes de Patentes Mexicanas.
- Derechos de patente mexicanos obtenidos.
- Pagar la cuota de mantenimiento de derechos

Actividad 12.- Se proyectará el material cinematográfico “El Fundador” (The Founder, El Fundador o Hambre de Poder según el país es una película sobre Ray Krock, que, aunque no fundó McDonald’s, si fue él que se dio cuenta del potencial del negocio inventado por los hermanos McDonald’s. Todo ello mucho antes de que hubiera cadenas de restaurantes de comida rápida en prácticamente cualquier rincón del planeta. Ray Krock tuvo una visión del negocio en el que habría un McDonald’s en cada comunidad, en cada pueblo. Las condiciones eran adecuadas, las familias se mudaban a los suburbios de Norteamérica y el país tenía la mayor prosperidad que nunca se hubiera podido imaginar. Había muchas oportunidades de venderles algo, aparte de las casas con jardín y automóviles) en clase, una vez analizado el material, realizar el estudio de caso, y este análisis se llevará a cabo en Microsoft Word a través de las preguntas formuladas por el docente por equipos de 5 personas, enviar de manera digital, para esta actividad revisar **Anexos, Competencia 4, actividad 12.**

Competencia 5

Tema y subtemas	Complementos Educativos (deberán ser de diferente tipo) **	Cantidad (número)	Herramienta tecnológica asociada al complemento educativo
Simulación 5.1 Introducción a la simulación de negocios. 5.2 Definiciones y aplicaciones 5.3 Aplicación de un modelo de simulación de negocios. 5.4 Interpretación de resultados.	1. Recursos electrónicos de apoyo de elaboración propia. 2. Ejercicios prácticos 3. Casos estudio.	3	Computadora. Microsoft PowerPoint®. Plataforma digital Edmodo®. Microsoft Word®. Microsoft Excel®.

Tema 5. Simulación

Competencia a desarrollar:

Aplica las TICs (Tecnologías de Información y Comunicación) disponibles para la simulación e interpretación de negocios para la toma de decisiones.

5.1 Introducción a la simulación de negocios.

Es un procedimiento numérico diseñado para experimentar el comportamiento de cualquier sistema en la dimensión temporal.

El comportamiento del sistema se basa en el modelo:

- Matemáticas
- Lógico y diseñado para este fin.

El comportamiento del sistema se puede simular mediante:

- Economía

- Social
- Administración
- Producción
- El físico
- Química
- Biología, etc.

El proceso de simulación es una herramienta eficaz para el entretenimiento de los empleados y crea visiones macro y micro del sistema en estudio con mayor profundidad y detalle que cualquier modelo analítico o numérico. Sin embargo, el proceso de simulación no produce fragmentos, sino que solo es bueno. Son procesos muy rentables y efectivos de manera oportuna.

Parámetros de simulación

- **Componente:** Cualquier parte importante de un sistema (puede tener múltiples componentes).
- **Atributos:** Estos son los atributos de cualquier componente del sistema (un componente puede tener múltiples atributos).
- **Acción:** Cualquier proceso que provoque un cambio en el sistema.
- **Estado del sistema:** descripción de los componentes en términos de atributos y actividades en el sistema durante un período de tiempo específico.

Cada sistema está contenido dentro de un macrosistema, (sistema principal) como marco de referencia, a esto se le llama marco ambiental, el alcance depende del sistema que se esté estudiando.

Algunas acciones afectan al sistema estudiado y derivan del marco ambiental, estas son actividades exógenas identificadas, las actividades que surgen del sistema en cuestión se denominan actividades endógenas.

Un sistema sin actividad exógena se llama **sistema cerrado**, los sistemas que los tienen se llaman **sistemas abiertos**.

Sistema determinista es una acción cuyo efecto puede explicarse adecuadamente por la entrada, como ejemplo: en una máquina de escribir, presione una letra para escribir.

Si los efectos cambian aleatoriamente, es un **sistema aleatorio**, ejemplo: juego de ruleta que presenta probabilidades de ganar.

En un **sistema continuo**, el efecto es continuo, como ejemplo: El plano, la fuerza y la velocidad direccional son continuos.

Si el efecto no es continuo, se llama **sistema discreto**, por ejemplo: hospital, número de camas, médicos, etc.

Ejemplos de sistemas:

SISTEMA	COMPONENTES	ATRIBUTOS	ACTIVIDAD
Tráfico	- Autos - Reglamento	- Velocidad - Capacidad - Claridad - Utilidad	- Manejar - Normar
Banco	- Clientes - Encaje Legal	- Crédito - Balance - Monto	- Depositar - Prestar - Transferencia
Comercio	- Clientes - Productos	- Lista de compra - Inventario	- Comprar - Pagar - Surtir

Figura 12. Ejemplos de sistemas

Clasificación de modelos:

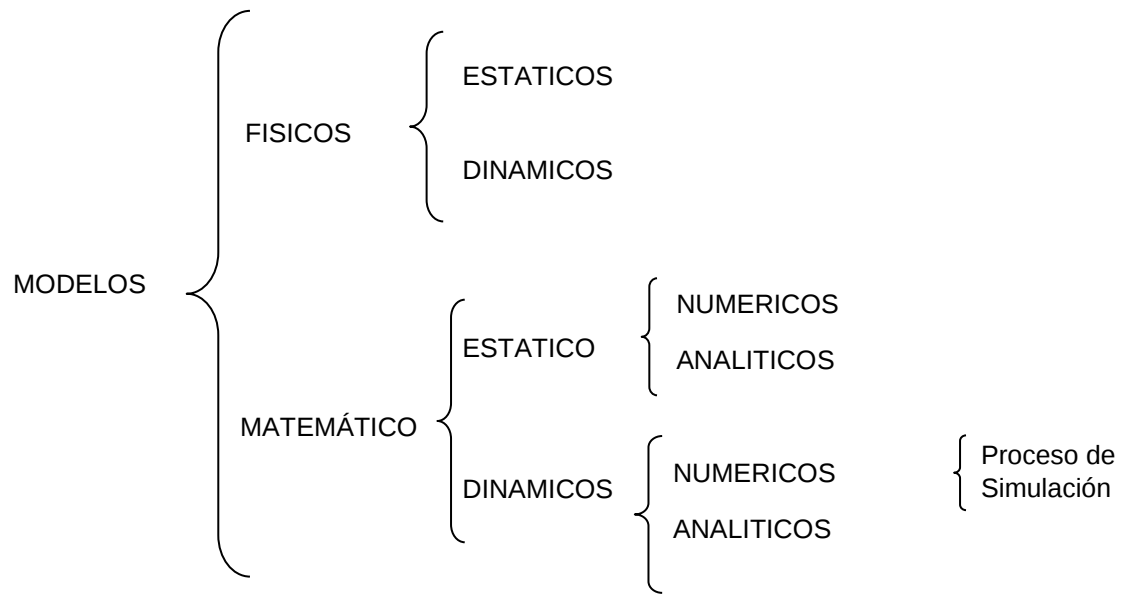


Figura 13 Modelos.

La simulación requiere modelos que representen el comportamiento del sistema, un modelo: Es un conjunto de información relacionada con un sistema que permite su estudio sistemático.

Proceso de simulación

- Explicar el problema.
- Recopilar y procesar información.
- Formulación de modelos matemáticos.
- Desarrollo de propiedades de la información a procesar.
- Hacer un plan
- Aprobar el programa.
- Diseño de experimentos de simulación.
- Análisis y evaluación de resultados de simulación.

Explicar el problema implica crear las condiciones para identificar el problema y luego iniciar un proceso dialéctico iterativo entre quienes han encontrado el problema y quienes construirán el modelo.

La redacción de la pregunta debe indicar claramente:

- El objetivo.
- Componentes del sistema.
- Variables endógenas y exógenas y su interacción.

Recopilar y procesar información, este proceso de obtener los datos disponibles necesarios para la simulación y convertir los datos en información,

Hay 3 fuentes de información:

- Datos históricos o series temporales.
- Opinión experta.
- Estudios de campo

Formulación de modelos matemáticos, el modelado es más un arte que una técnica, por tanto, no existen reglas para la construcción de modelos matemáticos.

Sin embargo, al modelar es necesario representar matemáticamente la relación entre los componentes del sistema de gestión y la interacción entre actividades endógenas y exógenas, se debe realizar a su manera de modelar y con los bloques del sistema estudiados, cada modelo identifica componentes, atributos, actividades endógenas y exógenas y relaciones entre ellos, y sólo se considera información relevante.

Desarrollo de propiedades de la información a procesar, esta información depende del sistema en estudio (continuo, discreto, determinista).

En general, la información debe ser aleatoria. por tanto, todo el sistema o partes de él tratan con información de probabilidad.

Esta información se proporciona en forma de distribución de probabilidad a especificar en cada modelo o bloque (binomial, geometría, ubicación, desviación estándar, exponente, etc.).

Hacer un plan esto se hace mediante:

- Elaborar un diagrama de bloques que muestre los pares de diferencias activos.
- Componentes del sistema.
- En algunos lenguajes especiales (GPSS, SIMSCRIPT, GASP, Generador, FORTRAN).
- Comprobar y corregir errores lógicos e ilógicos.
- Generar resultados.

Aprobar el programa, se realiza una serie de pruebas de hipótesis para verificar o refutar la existencia de diferencias estadísticamente significativas entre los resultados de varios pasos del experimento de simulación, al mismo tiempo, los resultados de la simulación se comparan con series históricas existentes para comprobar la precisión de las predicciones generadas por la simulación.

Diseño de experimentos de simulación, elegir distribuciones de probabilidad correspondientes a los parámetros aleatorios y genere números aleatorios que representen el sistema en estudio de acuerdo con estas distribuciones, este paso está relacionado con la varianza de los resultados de la simulación, que mide el grado de relación lineal entre variables endógenas y exógenas.

Análisis y evaluación de resultados de simulación, la recopilación sistemática de datos resultantes de simulaciones estadísticas por computadora y, en última instancia, la interpretación de datos potenciales frente a datos históricos permite la toma de decisiones basada en los resultados utilizando esta herramienta.

5.2 Definiciones y aplicaciones

Dado el continuo desarrollo de las tecnologías de la información y la creciente demanda de educación superior para producir profesionales con mayor movilidad (Martínez y Echeverría, 2009), las universidades utilizan diferentes medios de enseñanza. Cada día se implementa una variedad de estrategias y actividades diseñadas para permitir a los estudiantes obtener un aprendizaje profundo y significativo a partir del uso de la tecnología de la información.

Un simulador de negocios es un programa informático que genera un entorno que proporciona escenarios que simulan situaciones empresariales competitivas lo más cerca posible de la realidad. (Ma Long, A. 2012).

El Simulador de Negocios es una herramienta educativa diseñada para promover el aprendizaje activo basado en la resolución de problemas que incita a los estudiantes a analizar, tomar decisiones y evaluar.

El objetivo del simulador es mostrar los principales aspectos que el directivo de la empresa debe tener en cuenta en el proceso de toma de decisiones para implementar las principales actividades que realiza en la gestión de la empresa, teniendo en cuenta los factores internos que influyen en la misma, así como las principales variables ambientales que afectan su desempeño.

De esta forma, el simulador puede mostrar el impacto de las decisiones de gestión en el desempeño global de la empresa.

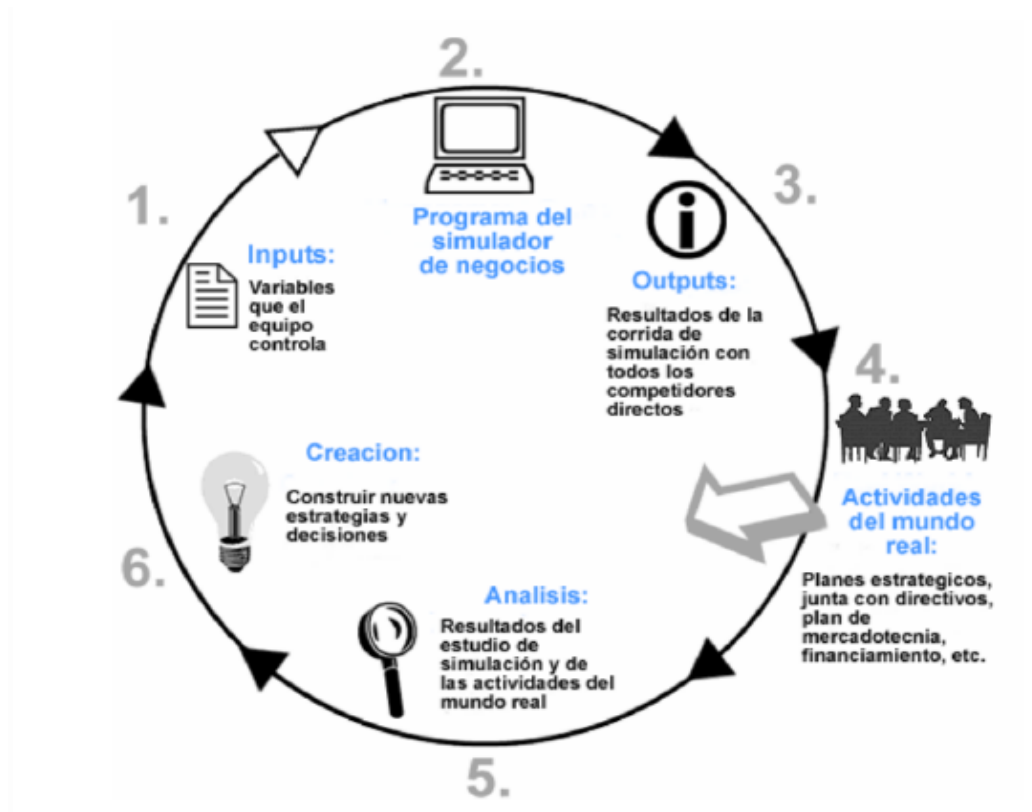


Figura 14. Función de un simulador de negocios

Inputs, son las decisiones que los interactuantes toman para la empresa y sustentan al simulador.

Outputs, estos son los resultados que proporciona el software, derivados de las decisiones tomadas.

Qué se puede lograr con la simulación empresarial:

- Desarrollar habilidades y destrezas comerciales en un entorno seguro sin arriesgar dinero real.
- Los usuarios aprenden cómo administrar un negocio y realizar de manera efectiva tareas específicas del negocio, como la gestión de recursos y la planificación estratégica.
- Las empresas, universidades o centros de formación pueden evaluar a los usuarios, su trabajo, recopilar datos y mejorar su rendimiento.

Objetivos de la simulación empresarial

- Fortalecer las habilidades de toma de decisiones de los participantes.
- Promover el trabajo en equipo y
- Conocer las diversas relaciones creadas entre las diferentes áreas de negocio.
- Identificar las herramientas que le ayudarán a tomar decisiones en la educación temática
- Aprender estrategias de enseñanza que incorporen iniciativa y creatividad para el desarrollo de los estudiantes.
- Compartir experiencias de estudiantes que han tenido éxito en el aula.

¿Por qué utilizar los simuladores de negocios?

Es más fácil para los usuarios de estas plataformas adquirir y retener habilidades específicas del contexto empresarial que los métodos tradicionales, También son divertidos a medida que avanzas en el proceso cognitivo.

Aprender haciendo le permite combinar diversión y aprendizaje y aprender haciendo. Los usuarios pueden adquirir conocimientos teóricos en cualquier momento simulando situaciones típicas de trabajo reales, esta interactividad y compromiso continuo son clave para el éxito de la herramienta y animan a los estudiantes a participar más activamente en el proyecto, en definitiva, permiten un aprendizaje rápido y eficaz de los estudiantes, menor impacto económico en empresas o centros de formación que los métodos tradicionales.

Beneficios de utilizar un simulador de negocios

- Apuesta por las nuevas tecnologías
- Incrementa la motivación

- Extraer datos e información
- Fomenta la visión empresarial
- Herramienta personalizada
- Apuesta por las nuevas tecnologías

Razones para utilizar un simulador de negocios:

- Poner en práctica la teoría
 - Incrementar el compromiso de los participantes
 - Flexibilidad
 - Desarrollo de habilidades de negocios
 - Aprender a fracasar y hacer frente a la incertidumbre
 - Aumento de habilidades empresariales
 - Mayor retención de conocimiento mediante la práctica
- Tipos de simuladores



Figura 15. Tipos de simuladores.

Simuladores en México



Figura 16. Simuladores en México.

Que se aplica en los simuladores al poner en práctica estos



Figura 16. Áreas que explora un simulador

5.3 Aplicación de un modelo de simulación de negocios.

Modo operativo

- Al inicio de la simulación, cada grupo forma un equipo directivo para dirigir una empresa de un sector específico, con la participación de otros grupos.
- Las empresas creadas para el desarrollo de simulaciones están organizadas en la industria representada por el simulador.
- Muchos organismos industriales incluyen a todas las empresas registradas según sea necesario.

Procesos de operación

- La primera decisión debe basarse en el análisis de datos iniciales e históricos.
- Los datos históricos muestran el comportamiento de las empresas en años anteriores, así como cambios en las variables ambientales.
- La información proporcionada después de cada decisión suele incluir los siguientes informes: cuentas, informes de desempeño, informes de mercado y cierta información requerida por la empresa, como estudios de mercado específicos.

Algunos simuladores sugeridos:

- **El fundador (The founder)**

Se comienza eligiendo un nombre para su startup, sus cofundadores y la ubicación de su empresa.

Se explica que desde la oficina central se anima a los jugadores a desarrollar y ampliar continuamente sus productos y experimentar una experiencia real de ecosistema empresarial, cada vez que se alza un nuevo producto, compite con otros sobre todo de manera virtual dentro del mercado

- **Maden**

este simulador elaborado para Michelin se centra en la formación de gerentes para talleres, siguiendo con el patrón de los talleres asociados de Michelin.

- **Banesto - Santander**

El desarrollo del simulador permite la formación a mandos medios y directores de oficina, siguiendo el patrón del Grupo Santander. En él las compañías compiten organizadas en dos áreas de negocios: personas y empresas. Y se encargan de gestión del riesgo, gestión de la cartera y recursos económicos y financieros

- **Empresa bancaria (Bank Company)**

El simulador le permite gestionar un banco con especial énfasis en la gestión de riesgos, productos corporativos y personales y mucho más, en un entorno competitivo, se utiliza para practicar y mejorar la toma de decisiones bancarias y la gestión empresarial.

- **Role-play games o juegos de rol**

Son aquellos en donde las personas adoptan un avatar, con el que recorren mundos y deben cumplir misiones para subir de rango.

- **Decisión making o de toma de decisiones**

La diferencia entre una simulación de decisión y un RPG es que en el primero solo hay una respuesta correcta y cada jugador debe traducirla en las decisiones que tomará que le harán avanzar en el juego; de lo contrario pierdes.

- **Colaborativas o para crear equipos**

Este tipo de simulación es excelente para crear vínculos entre los miembros del equipo, especialmente si saben poco unos de otros, el desarrollo de una tarea o desafío sólo puede resolverse mediante el esfuerzo concertado de varias partes.

- **Entre otros están:**

- **Business Policy Game.**
- **Business Strategic Game.**
- **CEO.**
- **Treshold.**
- **Multinational Management Game.**
- **Markstrat, Brandmaps, Marketplace: orientados a simular las actividades de marketing.**
- **Fingame: para el área de finanzas.**
- **Forad: enfocado al área de finanzas internacionales.**
- **Intopia: para los negocios internacionales.**
- **The Management/Accounting Simulation: para el área de contabilidad.**

Actividad 13.- Se organiza equipos en números pares para llevar a cabo una **mesa redonda** con cada equipo en donde buscare a través de internet simuladores de negocios, se discutirán que elementos, materiales, personal, tecnología, factores externos que se necesitan para el buen funcionamiento de un simulador y este funcione eficazmente para la empresa, además estimar los costos o gastos que implican de una manera real, **Anexos, Competencia 5, Actividad 13.**

5.4 Interpretación de resultados.

Actividad 22.- Exposición de simulador de negocios que consta en:

- Documento en Microsoft Word®. (con las especificaciones antes previstas por el profesor).
- Presentación en Microsoft PowerPoint®. (**Anexos. Competencia 6, Actividad 22**)

- Presentación que incluirá:
 - Imagen
 - Organización
 - Participación de cada uno de los estudiantes
 - Fluides
 - Dominio del tema
 - Proyecto
 - Innovación
 - Factibilidad

ANEXOS

Competencia 1

Activad 1.- Valor 5 pts



¿Qué es?

El cuadro comparativo es una estrategia que permite identificar las semejanzas y diferencias de dos o más objetos o hechos. Una cuestión importante es que, luego de hacer el cuadro comparativo, es conveniente enunciar la conclusión a la que se llegó.

¿Cómo se realiza?

- a) Se identifican los elementos que se desea comparar.
- b) Se marcan los parámetros a comparar.
- c) Se identifican y escriben las características de cada objeto o evento.
- d) Se enuncian afirmaciones donde se mencionen las semejanzas y diferencias más relevantes de los elementos comparados.

¿Para qué se utiliza?

El cuadro comparativo:

- Permite desarrollar la habilidad de comparar, lo que constituye la base para la emisión de juicios de valor.
- Facilita el procesamiento de datos, lo cual antecede a la habilidad de clasificar y categorizar información.
- Ayuda a organizar el pensamiento.

Ejemplo

Métodos para evaluar el desempeño

Métodos para evaluar el desempeño	Ventajas	Desventajas	Conclusiones
Ensayo escrito	Fáciles de usar.	Mide más la capacidad del evaluador para escribir el desempeño real del empleado.	- Ningún método puede evaluar el desempeño del empleado en su totalidad. - La elección del método debe estar fundamentada en las características de la empresa y sus necesidades. - Se pueden aplicar dos o más métodos para realizar una evaluación más completa y objetiva, dependiendo de los recursos con que cuente la empresa.
Incidentes críticos	Muchos ejemplos basados en comportamientos.	Toma mucho tiempo, falta la cuantificación.	
Escalas gráficas de calificaciones	Presentan datos cuantitativos; requieren menos tiempo que otros.	No presenta con profundidad el comportamiento laboral evaluado.	
BARS	Se fijan en comportamientos laborales específicos y mensurables.	Toman mucho tiempo; medidas difíciles de desarrollar.	
Muchas personas	Comparan a los empleados entre sí.	Absurdo cuando hay una cantidad considerable de empleados.	
APO	Se fijan en las metas finales; orientadas a los resultados.	Toma mucho tiempo.	
Evaluación de 360°	Más concienzuda.	Toma mucho tiempo.	

Activad 2.- Valor 5 pts.

¿Para qué se utilizan?

Los diagramas permiten:

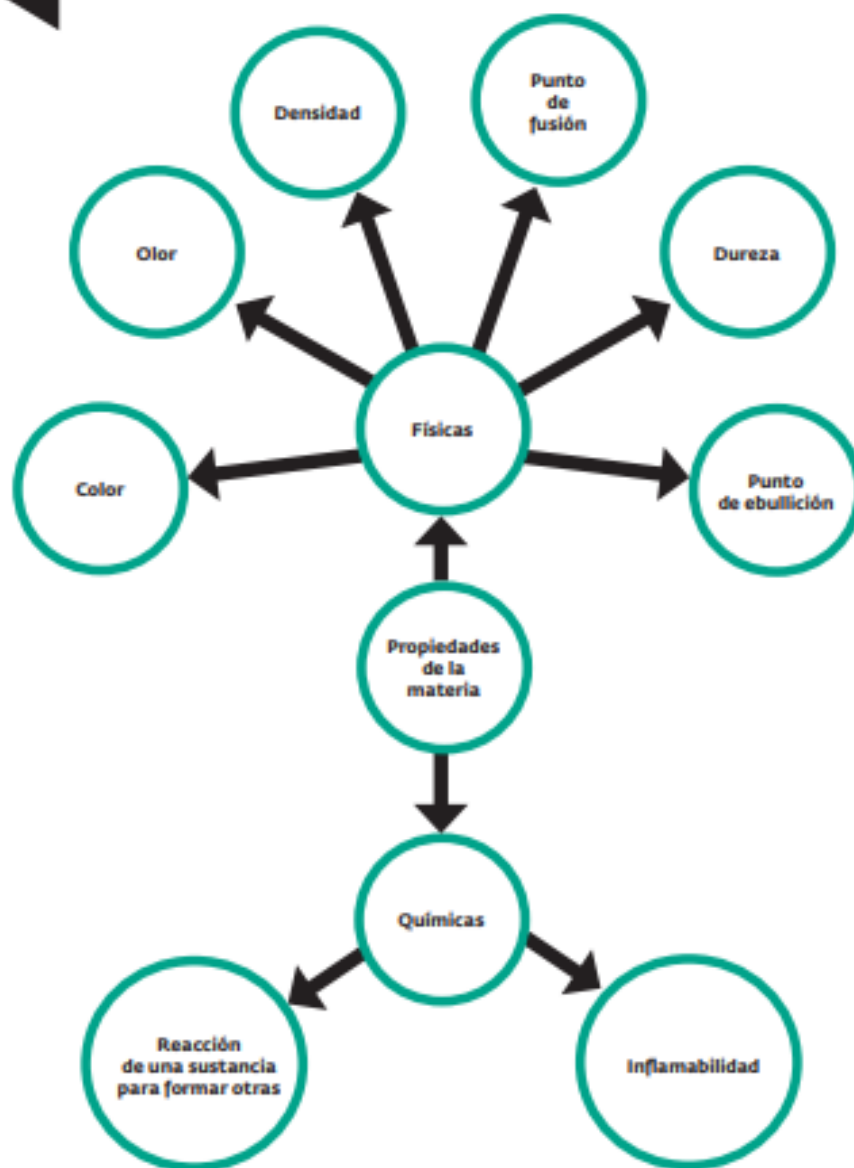
- Organizar la información.
- Identificar detalles.
- Identificar ideas principales.
- Desarrollar la capacidad de análisis.
- Existen dos tipos de diagramas: radial y de árbol.

Diagrama radial

¿Cómo se realiza?

Se parte de un concepto o título, el cual se coloca en la parte central; lo rodean frases o palabras clave que tengan relación con él. A la vez, tales frases pueden rodearse de otros componentes particulares. Su orden no es jerárquico. Los conceptos se unen al título mediante líneas.

Ejemplo



Fuente: Elaboración propia.

Actividad 3.- Valor 10 pts.

Esta actividad contendrá:

- Portada (para la portada se utilizará Anexos, Competencia 1, Actividad 3, siguiente hoja)
- Introducción.
- Contenido (que se indicó al termino de los temas).

Nota: Todo debe ser en tipo de letra Arial 11, interlineado 1.5.

Actividad 4. Valor 10 Pts.



EDUCACIÓN
SECRETARÍA DE EDUCACIÓN PÚBLICA



TECNOLÓGICO
NACIONAL DE MÉXICO



INSTITUTO TECNOLÓGICO DE JIQUILPAN

El Emprendedor y la Innovación

PROFESOR: **J. JESUS ALVAREZ SANTILLAN**

Estudiante: _____

No. Ctrl: _____

1.- ¿Escribe el Nombre de la película?

2.- ¿Menciona los valores universales que percibiste y en qué momento se dan?

3.- ¿Existe alguna falta de ética profesional, en qué momento fue?

4.- Al final de la historia ¿qué mensaje le deja su esposa para que el continúe estudiando?

5.- ¿Como lo relacionas con tu vida en el I.T.J?

6.- ¿Has tenido experiencias similares sí, no y cómo fue?

7.- ¿Con cuál personaje te identificas y por qué?

8.- ¿Qué emociones experimentaste?

9.- ¿Qué amenazas detectaste que no permiten una buena convivencia?

Competencia 2

Actividad 5.- Valor 15 pts.

La infografía es la disciplina que trata sobre los diagramas visuales complejos, cuyo objetivo es resumir o explicar figurativamente informaciones o textos, empleando más variados medios visuales e incluso auditivos que el mero esquema o diagrama.

Ejemplo:



DISCAPACIDAD INTELECTUAL

Se caracteriza por limitaciones significativas tanto en la estructura del pensamiento razonado, como en la conducta adaptativa de la persona, y que al interactuar con las barreras que le impone el entorno social, pueda impedir su inclusión plena y efectiva en la sociedad, en igualdad de condiciones con los demás; Fracción adicionada DOF 22-06-2018.



DISCAPACIDAD SENSORIAL

Es la deficiencia estructural o funcional de los órganos de la visión, audición, tacto, olfato y gusto, así como de las estructuras y funciones asociadas a cada uno de ellos, y que al interactuar con las barreras que le impone el entorno social, pueda impedir su inclusión plena y efectiva en la sociedad, en igualdad de condiciones con los demás. Fracción adicionada DOF 22-06-2018.

INSTITUTO TECNOLÓGICO DE JIQUILPAN

J. JESÚS ÁLVAREZ SANTILLÁN
JOSÉ HUMBERTO CARRANZA GARCÍA
ANDRÉS DOMINGO VIERA LÓPEZ

Actividad 6.- Valor 15 pts.



¿Qué es?

El mapa mental (Buzan, 1996) es una forma gráfica de expresar los pensamientos en función de los conocimientos que se han almacenado en el cerebro. Su aplicación permite generar, organizar, expresar los aprendizajes y asociar más fácilmente nuestras ideas.

Características de los mapas mentales:

- a) El asunto o concepto que es motivo de nuestra atención o interés se expresa en una imagen central.
- b) Los principales temas del asunto o concepto se desprenden de la imagen central de forma radial o ramificada.
- c) Las ramas tienen una imagen y/o una palabra clave impresa sobre la línea asociada.
- d) Los aspectos menos importantes también se representan como ramas adheridas a las ramas de nivel superior.
- e) Las ramas forman una estructura conectada.

¿Cómo se realiza?

He aquí algunas sugerencias para realizar un mapa mental.

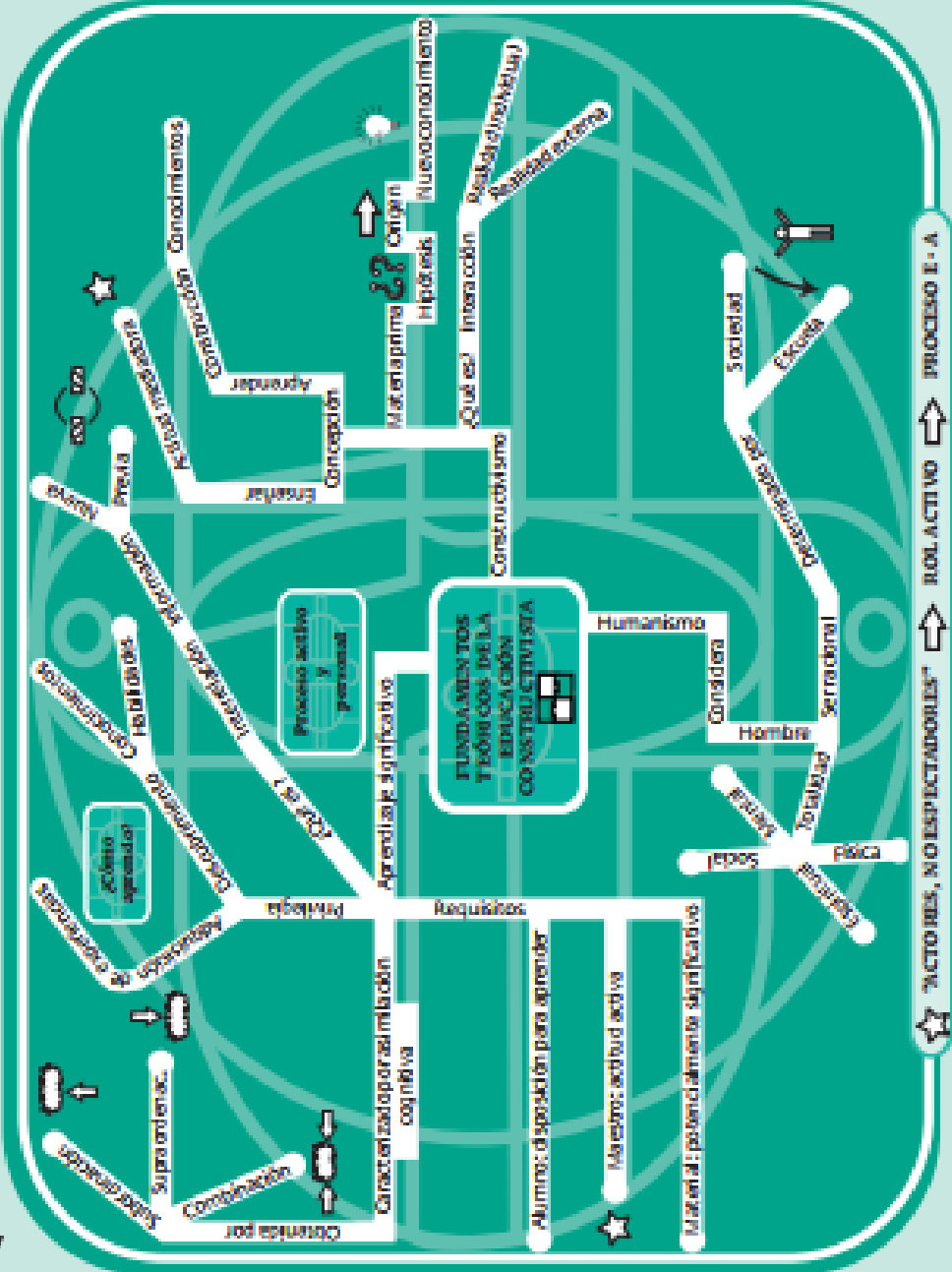
1. Hay que dar énfasis; para ello, se recomienda:
 - + Utilizar siempre una imagen central.
 - + Usar imágenes en toda la extensión del mapa.
 - + Utilizar tres o más colores por cada imagen central.
 - + Emplear la tercera dimensión en imágenes o palabras.
 - + Variar el tamaño de las letras, líneas e imágenes.
 - + Organizar bien el espacio.
2. Es necesario destacar las relaciones de asociación entre los elementos. Para ello, es conveniente:
 - + Utilizar flechas para conectar diferentes secciones del mapa.
 - + Emplear colores y códigos.
3. Para que el mapa mental sea claro se recomienda:
 - + Emplear una palabra clave por línea.
 - + Escribir todas las palabras con letra script.
 - + Anotar las palabras clave sobre las líneas.
 - + Procurar que la longitud de la línea sea igual a la de las palabras.
 - + Unir las líneas entre sí, y las ramas mayores con la imagen central.
 - + Tratar de que las líneas centrales sean más gruesas y con forma orgánica (natural).
 - + Tratar de que los límites enlacen con la rama de la palabra clave.
 - + Procurar tener claridad en las imágenes.
 - + No girar la hoja al momento de hacer el mapa.
4. El mapa mental debe reflejar un estilo personal:
 - + Esto permitirá manifestar la creatividad del autor.

¿Para qué se utiliza?

Los mapas mentales permiten:

- + Desarrollar y lograr la metacognición.
- + Desarrollar la creatividad.
- + Resolver problemas.
- + Tomar decisiones.
- + Integrar las partes de un todo o desglosar el todo en sus partes.
- + Incrementar la capacidad para asimilar, procesar y recordar información.
- + Realizar una planeación eficiente de una situación dada.
- + Llevar a cabo un estudio eficaz.

Ejemplo



Actividad 7.- Valor 15 pts.



■ ¿Qué es?

La correlación es un diagrama semejante a un modelo atómico donde se relacionan entre sí los conceptos o acontecimientos de un tema.

■ ¿Cómo se realiza?

- a) La principal característica de este diagrama es la jerarquía de los conceptos.
- b) En el círculo central marcado se anota el tema o concepto principal.
- c) En los círculos de la parte inferior se anotan los conceptos subordinados al tema principal.
- d) En los círculos de la parte superior se anotan los conceptos supraordenados.

■ ¿Para qué se utiliza?

La correlación permite:

- Identificar conceptos o ideas clave de un texto y establecer relaciones entre ellos.
- Interpretar y comprender la lectura realizada.
- Promover el pensamiento lógico.
- Establecer relaciones de subordinación e interrelación.
- Insertar nuevos conocimientos en la propia estructura del pensamiento.
- Indagar conocimientos previos.
- Organizar el pensamiento.
- Llevar a cabo un estudio eficaz.

Ejemplos



Fuente: Elaboración del autor.

Actividad 8.- Valor 30

Rubrica 1

ASPECTO	EXCELENTE (30 puntos)	BUENO (20 puntos)	REGULAR (10 puntos)
PRESENTACIÓN	• Presentaron al equipo y dieron una introducción previa • del contenido de su presentación mencionando quien explicaría cada sección. • Su presentación personal demostró el compromiso de su trabajo. • Se preocuparon por la imagen dándole formalidad.	• Presentaron al equipo. • Dieron una introducción previa del contenido • de su presentación. • Su presentación personal demostraba • la seriedad de su trabajo	• Presentaron al equipo. • Dieron una introducción previa del contenido • de su presentación. • No le dieron ninguna formalidad • a su exposición
DOMINIO DEL TEMA	• Hablaron con fluidez demostrando conocimiento del tema. • Usaron software PowerPoint	• No hablaron con fluidez demostrando poco conocimiento del tema. • Usaron algún Software no sugerido.	• No hablaron con fluidez demostrando poco conocimiento del tema. • No usaron software.
INTERÉS DE LOS PARTICIPANTES	Lograron captar la atención de los participantes y su interés en la temática	Lograron captar la atención de los participantes, pero faltó el interés de los mismos en la temática	No Lograron captar la atención de los participantes, pero faltó el interés de los mismos en la temática

Competencia 3

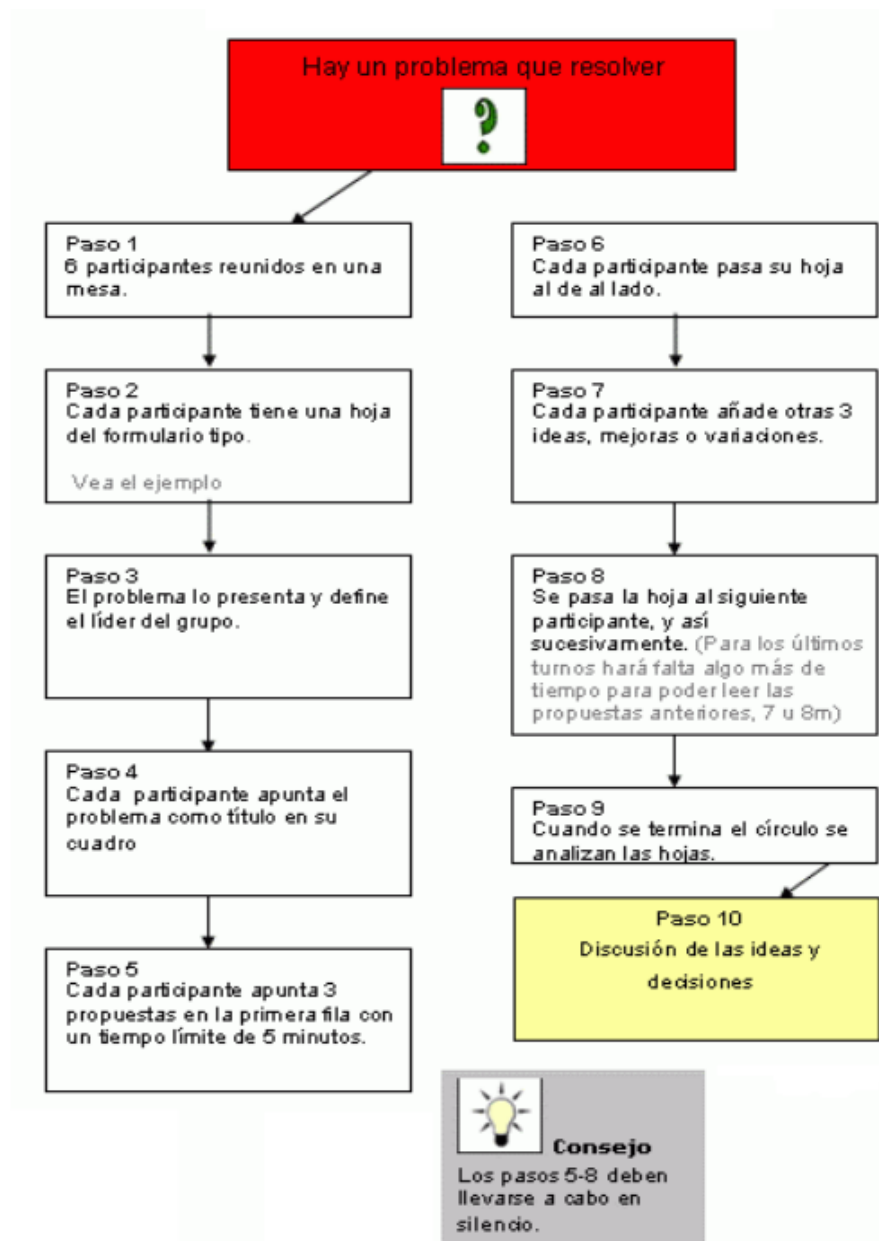
Actividad 10.- Valor 30 pts

- De 30 a 40 minutos con tiempo posterior para el debate

Tabla 2: Ejemplo de un **formulario tipo**

Definir el problema: ¿Cómo... ..?			
Participante	Idea 1	Idea 2	Idea 3
Nombre			
Nombre			
Nombre			
Nombre			
Nombre			

Pasos para llevar a cabo la Técnica 6-3-5



Ejemplo de aplicación, ideas generadas utilizando el Método 6-3-5

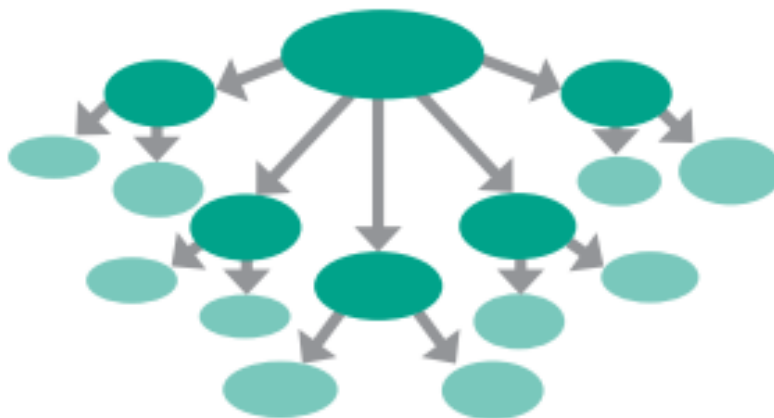
Definición del problema: ¿Cómo podemos mejorar el conocimiento de inglés en el departamento de servicios?			
Nikos	Clases nocturnas	Motivar con vacaciones en el extranjero	"Un día en inglés" semanal en cada departamento
Vald	Clases nocturnas pagadas por la empresa	Motivar para acudir a la universidad de verano en inglés	Reuniones de proyecto en inglés
Aideen	Clases nocturnas con permiso de dos horas	Contribución por parte de la empresa para la universidad de verano en GB, Irlanda o EEUU	Círculo de conversación una vez al mes después del trabajo
Linda	Dos horas semanales con profesor en la empresa	Mayor remuneración por un título	Versiones en inglés de la literatura profesional
Lalia	Clases por internet con tutor en la empresa	Biblioteca inglesa en la empresa	Círculos de conversación con colegas extranjeros de la empresa
Caron	Cursos intensivos dos veces al año en fin de semana	Ir al pub inglés lo más a menudo que se pueda	Tardes culturales con colegas extranjeros de la empresa

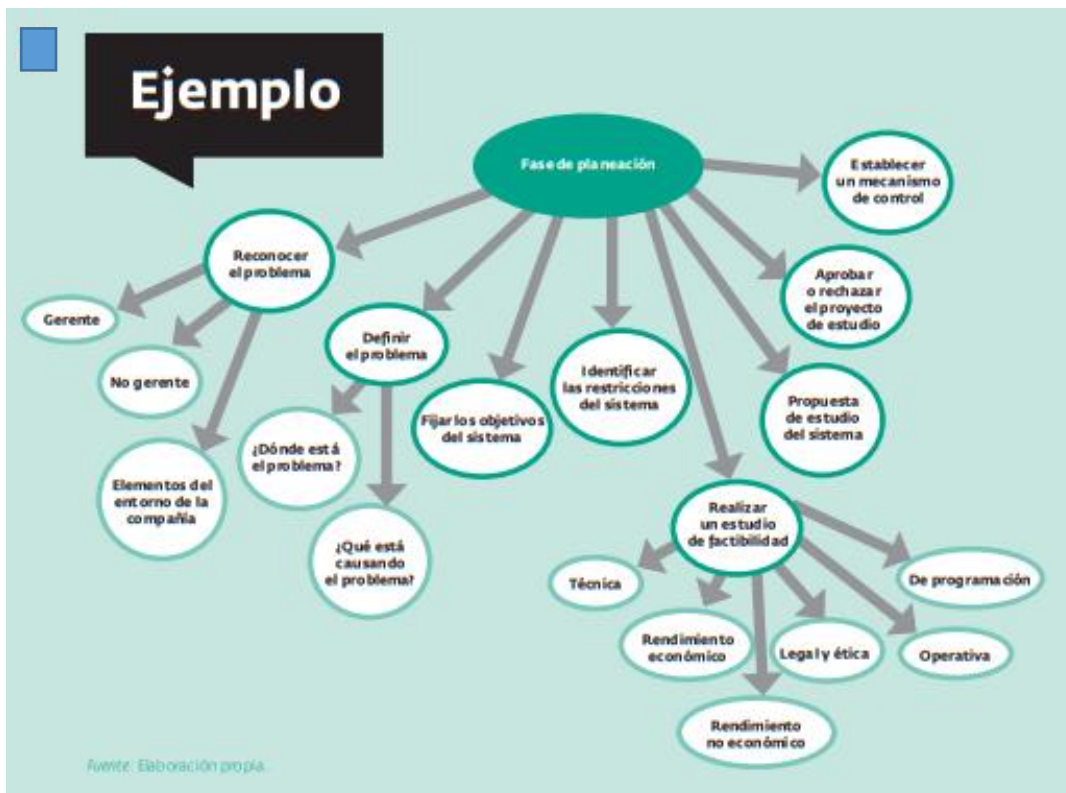
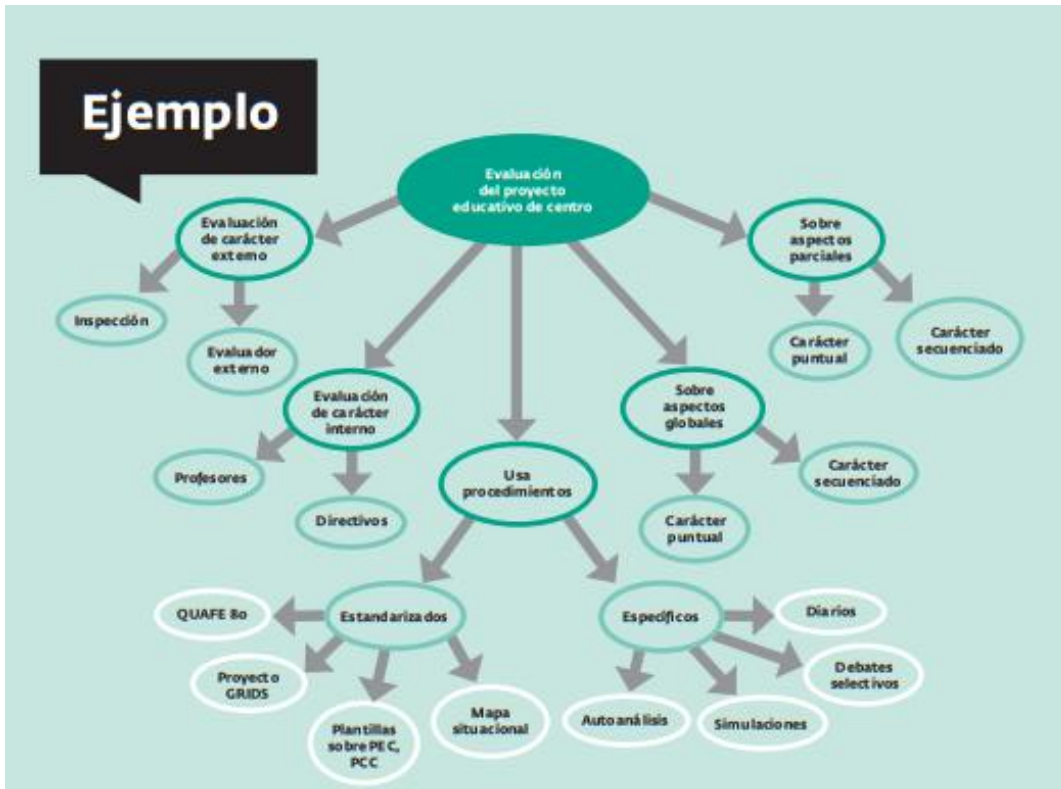
Actividad 11.- Valor 20

Diagrama de árbol

¿Cómo se realiza?

- a) No posee una estructura jerárquica; más bien, parte de un centro y se extiende hacia los extremos.
- b) Hay un concepto inicial (la raíz del árbol que corresponde al título del tema).
- c) El concepto inicial está relacionado con otros conceptos subordinados, y cada concepto está unido a un solo y único predecesor.
- d) Hay un ordenamiento de izquierda a derecha de todos los "descendientes" o derivados de un mismo concepto.





Competencia 4

Actividad 12.- Valor 30 Pts.



¿Qué es?

Los estudios de caso constituyen una metodología que describe un suceso real o simulado complejo que permite al profesional aplicar sus conocimientos y habilidades para resolver un problema. Es una estrategia adecuada para desarrollar competencias, pues el estudiante pone en marcha tanto contenidos conceptuales y procedimentales como actitudes en un contexto y una situación dados.

En el nivel universitario es recomendable que los casos se acompañen de documentación o evidencias que proporcionen información clave para analizarlos o resolverlos. Se pueden realizar de forma individual o grupal. También se puede estudiar un caso en el cual se haya presentado el problema y la forma en cómo se enfrentó.

¿Cómo se realiza?

- a) Se selecciona la competencia (o competencias) a trabajar.
- b) Se identifican situaciones o problemas a analizar. Puede tratarse de un caso ya elaborado o de uno nuevo que se conformó a través de experiencias en la práctica profesional; en cualquiera de los dos casos, hay que documentarlo.
- c) Se seleccionan las situaciones de acuerdo con su relevancia y vinculación con la realidad.
- d) Se redacta el caso, señalando las causas y efectos.
- e) Se determinan los criterios de evaluación sobre los cuales los alumnos realizarán el análisis del caso.
- f) Se evalúan los casos con base en los criterios previamente definidos.
- g) El caso se somete al análisis de otros colegas para verificar su pertinencia, consistencia y grado de complejidad.

Existen cinco fases para una correcta aplicación del estudio de casos (Flechsig y Schiefelbein, 2003):

1. Fase de *preparación* del caso por parte del docente.
2. Fase de *recepción o de análisis* del caso por parte de los alumnos, para lo cual deben realizar una búsqueda de información adicional para un adecuado análisis.
3. Fase de *interacción* con el grupo de trabajo. Si el análisis se realizó de manera individual es necesario que esta fase se realice en pequeños grupos.
4. Fase de *evaluación*, la cual consiste en presentar ante el grupo los resultados obtenidos del análisis individual o en pequeños grupos; se discute acerca de la solución y se llega a una conclusión.
5. Fase de *confrontación* con la resolución tomada en una situación real.

¿Para qué se utiliza?

Los estudios de caso permiten:

- Desarrollar habilidades del pensamiento crítico.
- Desarrollar una competencia comunicativa que consiste en saber argumentar y contrastar.
- Promover el aprendizaje colaborativo y la escucha respetuosa ante las opiniones de los demás.
- Solucionar problemas.
- Aplicar e integrar conocimientos de diversas áreas de conocimientos.

Ejemplo

Procter & Gamble: El uso de la investigación de mercados para desarrollar marcas

Desde 2006, Procter & Gamble ofrece 300 marcas de productos a cerca de cinco mil millones de consumidores en más de 140 países de todo el mundo. La empresa cuenta con cerca 110,000 empleados en alrededor de 80 países, y en 2005 sus ingresos ascendieron a \$56 700 millones. Comenzó sus operaciones en Estados Unidos en 1837 y ha continuado la expansión de sus operaciones a diferentes países del mundo; su más reciente expansión fue en Argelia. El propósito declarado de la empresa es "ofrecer productos y servicios de calidad y valor superior que mejoren la vida de los consumidores en todo el mundo".

Procter & Gamble es el principal fabricante de productos para el hogar en Estados Unidos, con cerca de 300 marcas en cinco grandes categorías: bebés, cuidado femenino y de la familia; cuidado de telas y de hogar; belleza; salud; y bebidas y alimentos. También fabrica alimentos para mascotas y filtros de agua, y produce las telenovelas "Guiding light" y "As the world turns". Doce de las marcas de Procter & Gamble registran ventas por miles de millones de dólares (Always/Whisper, Ariel, Bounty, Charmin, Crest, Downy/Lenor, Folgers, Iams, Pampers, Pantene, Pringles y Tide). En 2001 la empresa compró el gigante de los cuidados para el cabello Clairol (Nice & Easy, Herbal Essences, Aussie) a Bristol Myers Squibb, y en septiembre de 2003 adquirió Wella AG. El 28 de enero de 2005 anunció la mayor operación que había realizado, por \$57 mil millones, la cual combinó algunas de las marcas más importantes del mundo.

Con el tiempo, Procter & Gamble ha demostrado ser un innovador en la creación de marcas y la comprensión de sus consumidores por medio de un uso amplio de la investigación de mercados. La creación de marcas ha sido el pilar de su éxito. Sus comercializadores emprenden investigaciones de mercado para determinar el valor de una marca y luego se aseguran de que todo mundo lo comprenda, porque eso impulsa cada decisión que se toma sobre la marca.

Procter & Gamble piensa en el marketing más o menos de la misma manera como lo hizo desde el principio. Siempre ha pensado en los consumidores y en la razón por la cual un producto puede ser importante para ellos. Cree en satisfacer las experiencias de los consumidores. Sus principios de marketing no han cambiado; sin embargo, sus métodos para identificar y dirigirse a los consumidores sí se han modificado con la finalidad de satisfacer a su creciente y cada vez más complicada cartera de clientes. En sus inicios, Procter & Gamble hacía marketing masivo por televisión y otros medios porque en esos tiempos eso era lo que funcionaba, pero

su estrategia clave ha cambiado del marketing masivo a dirigirse al consumidor. La investigación de mercados ha revelado que la selección del público meta es el futuro del marketing y la administración de una marca. Procter & Gamble cree que esto implica mucho más que las sesiones de grupo, y quiere invertir tiempo con los consumidores para entender sus comportamientos. Su investigación de mercados es tan exhaustiva que le ha permitido incluso el desarrollo de nuevos productos para satisfacer las demandas de los consumidores. El novedoso enfoque de Procter & Gamble coloca al consumidor en el centro de todas las actividades que realiza. También ha alineado a todas sus empresas para que avancen junto con las marcas. Integró a todos los departamentos de cada marca porque quiere que los consumidores perciban a la marca como una entidad unificada y para ofrecerles una experiencia integrada.

Una de las áreas en que Procter & Gamble hace investigaciones constantes es la experiencia de los consumidores en la tienda, ya que lo considera como otra forma de conectarse con ellos y mejorar su experiencia. Una manera de lograrlo es asociarse con los vendedores y desarrollar la experiencia dentro de la tienda para complacer a los consumidores, lo que se ha vuelto cada vez más difícil porque estos últimos tienen menos tiempo y más expectativas. El empaque también es importante para hacer llegar un mensaje al consumidor, lo que constituye un enorme reto porque el etiquetado se ha vuelto más complejo y los consumidores son más exigentes.

Internet también se ha convertido en una importante herramienta para la investigación de mercados de Procter & Gamble, que ha incrementado los servicios que ofrece en este medio con la finalidad de llegar a más consumidores. Esto ha demostrado ser eficaz, por lo que la empresa ha llegado incluso a usar Internet como única fuente para algunas campañas de marketing. También utiliza Internet para obtener nuevas ideas y compartirlas en toda la empresa.

Durante muchos años las campañas de marketing de Procter & Gamble han sido innovadoras, y en el futuro se espera lo mismo de esta empresa. También realiza de manera constante investigación de mercados para resolver los problemas actuales y para crear las marcas que serán las líderes de mañana.

Preguntas

1. Analice cómo puede ayudar la investigación de mercados a Procter & Gamble a crear sus diferentes marcas.
2. Procter & Gamble planea incrementar su participación en el mercado. Defina el problema de decisión administrativa.
3. Defina un problema apropiado de investigación de mercados que se base en el problema de decisión administrativa que identificó antes.
4. Formule un diseño adecuado de investigación para enfrentar el problema de investigación de mercados que definió antes.
5. Use Internet para determinar la participación en el mercado de las principales marcas de pasta dental en el último año fiscal.
7. ¿Qué tipo de datos sindicados serían útiles para enfrentar el problema de investigación de mercados?
8. Analice cómo puede ayudar la investigación cualitativa a Procter & Gamble a incrementar su participación en el mercado de las pastas dentales.
9. Procter & Gamble ha desarrollado una nueva pasta dental que ofrece protección a dientes y encías por 24 horas después del cepillado. La empresa quiere determinar la respuesta de los consumidores a esta nueva pasta dental antes de lanzarla al mercado. Si se realizara una encuesta para determinar las preferencias de los consumidores, ¿qué tipo de encuesta debería usarse y por qué?
10. Si tuviera que realizar una investigación de mercado en América Latina para determinar las preferencias por pastas dentales, ¿en qué sería distinto el proceso de investigación?
11. Analice los problemas éticos que surgen al investigar las preferencias de los consumidores por marcas de pasta dental.

INSTRUMENTOS DE EVALUACIÓN

Competencia 1



EDUCACIÓN
SECRETARÍA DE EDUCACIÓN PÚBLICA



TECNOLÓGICO
NACIONAL DE MÉXICO



CARRERA: ING. EN GESTION EMPRESARIAL

MATERIA: El emprendedor y la innovación

Competencia 1

5º Semestre

PROFESOR: J. JESUS ALVAREZ SANTILLAN

Alumno: _____

Grupo: _____ Turno: _____

Fecha: _____ Calificación: _____

1.- Es la capacidad de la persona para vivir «entre» y «con» otros, de tal manera que puede transformarse y transformar el entorno en el que está inmerso _____

2.- Es la condición del ser humano quien como ser corpóreo, puede manifestarse con su cuerpo y desde su cuerpo, construir un proyecto de vida, ser presencia «material» para el otro y participar en procesos de formación y de desarrollo físico y motriz _____

3.- Es la posibilidad que tiene la persona para interactuar consigo mismo y con el mundo desde su propia sensibilidad permitiéndole apreciar la belleza y expresarla de diferentes maneras. _____

4.- Es el conjunto de potencialidades del ser humano que le permiten encontrar sentido y significado de sí mismo y representarlos a través del lenguaje para interactuar con los demás. _____

5.- Es el conjunto de posibilidades que tiene la persona de relacionarse consigo mismo y con los demás; de manifestar sus sentimientos, emociones y sexualidad, con miras a construirse como ser social. _____

6.- Es la posibilidad que tiene el ser humano de aprehender conceptualmente la realidad que le rodea formulando teorías e hipótesis sobre la misma, de tal manera que no sólo la

de dar sentido a su propia vida. _____

potencialidades. _____

a). - Estética
Afectiva

b). - Comunicativa

c). -

14.- Capaz de interactuar significativamente e interpretar mensajes con sentido crítico, corresponde a la dimensión:

a). - Estética
Afectiva

b). - Comunicativa

c). -

15.- Capaz de desarrollar y expresar creativamente su sensibilidad para apreciar y transformar el entorno, corresponde a la dimensión:

a). - Estética
Afectiva

b). - Comunicativa

c). -

16.- Capaz de valorar, desarrollar y expresar armónicamente su corporalidad, corresponde a la dimensión:

a). - Estética

b). – Corporal

c). - Afectiva

17.- Capaz de asumir un compromiso solidario y comunitario en la construcción de una sociedad más justa y participativa, corresponde a la dimensión:

a). - Afectiva

b). – Socio - Política

c). – Estética

Valor 50 pts.

¡Éxito!

Rúbrica para evaluar participación en clase (10 PUNTOS)

NOMBRE: _____ No. Control _____ GRUPO: _____

CRITERIOS	0	1	2
1. Participa frecuentemente con aportaciones que enriquecen los temas vistos en clase			
2. Se interesa en el aprendizaje de los temas vistos en clase.			
3. Sus aportaciones son pertinentes y fundamentados.			
4. Formula preguntas adecuadas al tema.			
5. Demuestra respeto hacia su profesor y sus compañeros.			

Competencia 2**Rúbrica para evaluar participación en clase (15 PUNTOS)**

NOMBRE: _____ No. Control _____ GRUPO: _____

CRITERIOS	0	1	2
1. Participa frecuentemente con aportaciones que enriquecen los temas vistos en clase			
2. Se interesa en el aprendizaje de los temas vistos en clase.			
3. Sus aportaciones son pertinentes y fundamentados.			
4. Formula preguntas adecuadas al tema.			
5. Demuestra respeto hacia su profesor y sus compañeros.			

Competencia 3**Rúbrica para evaluar participación en clase (10 PUNTOS)**

NOMBRE: _____ No. Control _____ GRUPO: _____

CRITERIOS	0	1	2
1. Participa frecuentemente con aportaciones que enriquecen los temas vistos en clase			
2. Se interesa en el aprendizaje de los temas vistos en clase.			
3. Sus aportaciones son pertinentes y fundamentados.			
4. Formula preguntas adecuadas al tema.			
5. Demuestra respeto hacia su profesor y sus compañeros.			

Competencia 4

Rúbrica para evaluar participación en clase (5 PUNTOS)

NOMBRE: _____ No. Control _____ GRUPO: _____

CRITERIOS	0	1	2
1. Participa frecuentemente con aportaciones que enriquecen los temas vistos en clase			
2. Se interesa en el aprendizaje de los temas vistos en clase.			
3. Sus aportaciones son pertinentes y fundamentados.			
4. Formula preguntas adecuadas al tema.			
5. Demuestra respeto hacia su profesor y sus compañeros.			

Competencia 5

Rúbrica para evaluar participación en clase (20 PUNTOS)

NOMBRE: _____ No. Control _____ GRUPO: _____

CRITERIOS	0	1	2
1. Participa frecuentemente con aportaciones que enriquecen los temas vistos en clase			
2. Se interesa en el aprendizaje de los temas vistos en clase.			
3. Sus aportaciones son pertinentes y fundamentados.			
4. Formula preguntas adecuadas al tema.			
5. Demuestra respeto hacia su profesor y sus compañeros.			

Competencia 6

Rúbrica para evaluar participación en clase (10 PUNTOS)

NOMBRE: _____ No. Control _____ GRUPO: _____

CRITERIOS	0	1	2
1. Participa frecuentemente con aportaciones que enriquecen los temas vistos en clase			
2. Se interesa en el aprendizaje de los temas vistos en clase.			
3. Sus aportaciones son pertinentes y fundamentados.			
4. Formula preguntas adecuadas al tema.			
5. Demuestra respeto hacia su profesor y sus compañeros.			

BIBLIOGRAFÍA

- Alcaraz Rodríguez Rafael. El emprendedor de éxito. 4° edición. Mc GrawHill. México, 2011
- Amaru, Antonio, Administración para emprendedores: fundamentos para la creación y gestión de nuevos negocios, Pearson-Prentice Hall, México 2009.
- Anzola Rojas, Sérvulo. La actitud emprendedora. Mc GrawHill. México, 2003.
- Métodos y Modelos de Investigación de Operaciones, Vol. 2, Modelos estocásticos, Juan Prawda, Ed. Limusa. (México 1988).

SITIOS WEB

- www.soyentrepreneur.com
- www.forbes.com.mx
- www.empresasocialmenteresponsable.com.mx
- www.mejoresempresasmexicanas.com
- www.pepeytono.com.mx
- Test de emprendedores <http://servicios.ipyme.org/emprendedores/>
- Técnicas para desarrollar habilidades emprendedoras
- http://www.wikilearning.com/curso_gratis/creatividad_e_innovacion_en_equipos_de_trabajo_ocho_enfoques_creativos_aplicados/16215-3
- Instituto Mexicano de la Propiedad Industrial <http://www.impi.gob.mx>
- Técnicas para generar ideas- equipos creativos
- <http://www.iacat.com/revista/recreate/recreate05.htm>
- Wikimedia. (2004). Simulación. Consultado el 13 de junio del 2021. Recuperado de: <https://es.wikipedia.org/wiki/Simulaci%C3%B3n>
- Definicion.de. (2013). Definición de negocio, Consultado el 12 de junio del 2021. Recuperado de: <https://definicion.de/negocio/>
- Garizurieta Bernabé, J., Muñoz Martínez, A. Y., Otero Escobar, A. D., & González Benítez, R. Á. (2018). Business simulators as a teaching-learning tool in higher education. *Apertura*, 10(2), 36–49. Recuperado de: <https://doi.org/10.32870/ap.v10n2.1381>
- (n.d.). *Capítulo 1: Introducción al Simulador de Negocios*. Recuperado de: http://caterina.udlap.mx/u_dl_a/tales/documentos/lni/jimenez_l_mi/capitulo1.pdf
- [Actividades de la vida diaria \(AVDs\). Qué son y tipos \(mitcentrodedia.es\)](http://www.mitcentrodedia.es)
- <http://manuelgross.blipoo.com/content/view/1025902/La-Creatividad-y-la-Innovacion-en-los-Equipos-de-Trabajo-I.html>

- <https://taginnews.wordpress.com/2010/11/03/tecnicas-de-pensamiento-creativo/>
- <http://pesamientocreativo.blogspot.mx/p/pensamiento-divergente-lateral-y.html>
- <http://www.resumido.com/es/libro.php/144>
- <https://es.wikipedia.org/wiki/Sin%C3%A9ctica>
- <https://freidercreativo.wordpress.com/tecnicas-generacion-de-ideas-2/sinectica/>
- <http://es.slideshare.net/adalgado/la-sinectica>
- http://www.revista.unam.mx/vol.5/num1/art4/ene_art4.pdf
- <http://emprenderesposible.org/creatividad>
- <http://www.emprenderesposible.org/proceso-creativo>
- <https://es.slideshare.net/normagloriacamachomunoz5/marco-legal-nacional-e-internacional-de-la-propiedad>
- <https://vdocuments.mx/marco-legal-nacional-e-internacional-de-la-propiedad.html>
- <https://es.scribd.com/document/262920277/Marco-Legal-Nacional-e-Internacional-de-La-Propiedad>

ANEXOS

<https://plandeareadematicasiesla.files.wordpress.com/2015/10/estrategias-de-ensenanza-aprendizaje.pdf>

Wikipedia

INSTRUMENTACIÓN DIDÁCTICA

Temas y subtemas para desarrollar la competencia específica	Actividades de aprendizaje	Actividades de enseñanza	Desarrollo de competencias genéricas
Dimensiones del Ser Humano. 1.1 Dimensión estética, intelectual y ética. 1.2 El perfil del emprendedor. 1.2.1 Características del emprendedor. 1.2.2 Aplicaciones de pruebas diagnósticas. 1.2.2.1 Test de autodiagnóstico del emprendedor. 1.3 El modelo de administración por valores. 1.3.1 Actos de la vida. 1.3.2 Proceso.	El estudiante: Responde una evaluación diagnóstica de las dimensiones del ser humano. Elabora y expone una presentación en, identificando las dimensiones del ser humano. (Estética, intelectual y ética). Elabora un mapa conceptual relacionando los siguientes elementos: creatividad, innovación, empresa, ética, sustentabilidad, emprendedor. Responde los cuestionarios de autodiagnóstico identificados por especialistas en la materia. Elaboración y análisis del FODA personal. Analizar las implicaciones éticas de la actividad emprendedora. Leer casos y entrevistas en los que sea posible apreciar el impacto de la actividad empresarial en el ambiente.	El docente: Aplica una evaluación diagnóstica de las dimensiones del ser humano Propone elaborar una presentación, identificando las dimensiones del ser humano. Explica las dimensiones del ser humano (estética, intelectual y ética). Propone elaborar un mapa conceptual con los siguientes elementos: creatividad, innovación, empresa, ética, sustentabilidad, emprendedor. Aplica los cuestionarios de autodiagnóstico identificados por especialistas en la materia. Explicar la metodología para realizar del FODA. Propone una entrevista con emprendedores exitosos de la región.	Capacidad creativa. Habilidades interpersonales. Habilidades en el uso de las tecnologías de la información y de la comunicación. Compromiso ético.

	Realiza una entrevista con emprendedores exitosos de la región.		
Temas y subtemas para desarrollar la competencia específica	Actividades de aprendizaje	Actividades de enseñanza	Desarrollo de competencias genéricas
Enfoques y técnicas para desarrollar habilidades emprendedoras y creativas. 2.1 Enfoques para establecer un clima creativo y fomentar la creatividad: Fluidez aplicada, Flexibilidad aplicada, Originalidad aplicada y Orientación al objetivo. 2.2 Técnicas para desarrollar el pensamiento creativo. 2.2.1 Pensamiento lateral o divergente. 2.2.2 La asociación de ideas. 2.2.3 Búsqueda de analogías: Hacer común lo extraño, hacer extraño lo común. 2.2.4 La lista de atributos. 2.2.5 Lluvia de ideas. 2.2.6 Sinéctica: La unión de elementos distintos y aparentemente irrelevantes.	El estudiante: Aplica una evaluación diagnóstica de enfoques y técnicas para desarrollar habilidades emprend. y creativas. Analiza en equipo las estrategias de las empresas y las cualidades de emprendedores que las dirigen. (Ejemplo: Video Steve Jobs de Apple y Bill Gates de Microsoft). Propone solución una situación problemática y pedirles que busquen diversas soluciones no convencionales o creativas. Por ejemplo ¿cómo incrementar la comodidad de un viajero en el transporte público. Define los elementos que constituyen el pensamiento creativo o divergente, y diferenciarlo del pensamiento lineal o convergente. Define el pensamiento lateral o divergente y utilizar algunas de sus técnicas para generar propuestas innovadoras: Divergencia, Pausa	El docente: Aplica una evaluación diagnóstica de Enfoques y técnicas para desarrollar habilidades emprend. y creativas. Propone elaborar una presentación, identificando Enfoques y técnicas para desarrollar habilidades emprend. y creativas Propone a los estudiantes una situación problemática y pedirles que busquen diversas soluciones no convencionales o creativas. Por ejemplo ¿cómo incrementar la comodidad de un viajero en el transporte público? Aplica evaluación de las técnicas y enfoques	Capacidad de aplicar los conocimientos en la práctica Capacidad de comunicación oral y escrita. Habilidades en el uso de las tecnologías de la información y la comunicación. Capacidad para tomar decisiones. Capacidad de trabajo en equipo.

	Creativa, Foco, Desafío, Alternativa, Seguidor del Concepto y Concepto, Provocación, Movimiento, Entrada Aleatoria, Estratos, Técnica del Filamento, Fraccionamiento, Técnica del Porqué, Tormenta de Ideas. Utiliza diversas técnicas diseñadas para provocar el pensamiento creativo: asociación de ideas, búsqueda de analogías (hacer común lo extraño, hacer extraño lo común), lista de atributos, Brainwriting, Sinéctica (la unión de elementos distintos y aparentemente irrelevantes). Responde evaluación de las técnicas y enfoques		
Técnicas para generar equipos creativos. 3.1 Análisis morfológico. 3.2 Análisis 635. 3.3 Solución creativa de problemas en grupo (Iniciativa y emprendimiento). 3.3.1 Adaptarse a nuevas situaciones. 3.3.2 Ser creativo. 3.3.3 Traducir ideas en acciones.	Estudiante: Responde diagnóstico. Realiza un análisis morfológico, para la solución de problemas. Utilizar el método 635 para generar ideas en equipo. Realiza lluvia de ideas, matriz de descubrimiento, entre otras. Proponer ideas de negocio y definir criterios para su evaluación.	Docente: Propone diagnóstico Explica las técnicas para generar equipos creativos. Explica y fomenta con un ejemplo la solución creativa de problemas.	Capacidad de trabajo en equipo. Habilidades interpersonales Capacidad para tomar decisiones. Capacidad para aplicar los conocimientos en la práctica. Capacidad de comunicación oral y escrita. Habilidades para buscar, procesar y analizar información procedente de fuentes diversas.

	Desarrollar un caso práctico a través de una pequeña historia que permite apreciar el fenómeno humano de resistencia al cambio e identificar las condiciones personales que facilitan su superación. Evaluar cuestionamientos que permitan ejercitar el valor de formular preguntas apropiadas para abrir oportunidades a la construcción creativa de situaciones nuevas. Realizar actividades para estimular la creatividad a partir de sus propios intereses, experiencia y seguridades.		
Temas y subtemas para desarrollar la competencia específica	Actividades de aprendizaje	Actividades de enseñanza	Desarrollo de competencias genéricas
El emprendedor como generador de ideas de inversión. 4.1 Portafolio de ideas Emprendedoras. 4.2 Propiedad intelectual 4.2.1 Identificación. 4.2.2 Marco legal nacional e internacional. 4.2.3. Signos distintivos y diseños industriales empresariales.	Estudiante: Generar de manera personalizada un portafolio de ideas emprendedoras. Formular una matriz que permita seleccionar la idea creativa más viable. Reunir y analizar en equipo, los requisitos legales y fiscales que deben cubrirse en el ámbito local, estatal y federal, para la apertura de una empresa.	Docente: Explicar las la forma de integrar un portafolio de ideas emprendedoras. Explicar la importancia de del registro de marcas y patentes.	Capacidad de aplicar los conocimientos en la práctica. Capacidad de comunicación oral y escrita. Habilidades en el uso de las tecnologías de la información y de la comunicación Capacidad para actuar en nuevas situaciones Capacidad para tomar decisiones, capacidad

4.2.4 Necesidad de inhibir prácticas de comercio ilícitas. 4.2.5 Aplicación del proceso de registro de marcas y patentes.	Realizar el llenado del formato de solicitud de registro de marca o patente.		para formular y gestionar proyectos.
Simuladores 5.1 Introducción a la simulación de negocios. 5.2 Definiciones y aplicaciones 5.3 Aplicación de un modelo de simulación de negocios. 5.4 Interpretación de resultados.	Estudiante: Examinar los principales simuladores de negocios disponibles en el mercado. Experimentar la habilidad en la toma de decisiones en la administración de una empresa. Interpretar y analizar los resultados de la Simulación. Participar en eventos de simulación de negocios organizados por dependencias, empresas o instituciones educativas.	Docente: Explicar la introducción a los simuladores de negocios.	Capacidad de aplicar los conocimientos en la práctica. Capacidad de abstracción, análisis y síntesis Capacidad de comunicación oral y escrita. Habilidades para buscar, procesar y analizar información procedente de fuentes diversas. Capacidad para tomar decisiones. Capacidad para actuar en nuevas situaciones Capacidad para formular y gestionar proyectos.

CARTA DE RECONOCIMIENTO DEL AUTOR DE LOS DERECHOS A FAVOR DEL TECNOLÓGICO NACIONAL DE MÉXICO.
Ciudad de México, 01/Enero/2023

TECNOLÓGICO NACIONAL DE MÉXICO.
PRESENTE

Bajo protesta de decir verdad, J. JESÚS ÁLVAREZ SANTILLÁN, personal docente adscrito al Instituto Tecnológico de Jiquilpan del Tecnológico Nacional de México, manifiesto que en cumplimiento de mis actividades relacionadas con el Año Sabático elaboré la obra titulada "EL EMPRENDEDOR Y LA INNOVACIÓN".

Con base en lo anterior, y con fundamento en los artículos 83 de la Ley Federal del Derecho de Autor y 46 de su Reglamento, reconozco que el Tecnológico Nacional de México es titular de los derechos patrimoniales sobre la misma y le corresponden las facultades relativas a la divulgación, integridad de la obra y de colección, conservando el derecho a figurar como autor. Asimismo, respondo por la autoría y originalidad de la citada obra; y relevo de toda responsabilidad al Tecnológico Nacional de México de cualquier demanda o reclamación que llegara a formular alguna persona física o moral que considere que con esta obra es afectado en alguno de los derechos protegidos por la Ley en cita, asumiendo todas las consecuencias legales y económicas.

ATENTAMENTE

J. JESÚS ÁLVAREZ SANTILLÁN

AUTOR

NOMBRE DEL TRABAJO

AUTOR

EL EMPRENDEDOR Y LA INNOVACIÓN.d

Jesús Álvarez Santillán

RECUENTO DE PALABRAS

RECUENTO DE CARACTERES

21149 Words

121004 Characters

RECUENTO DE PÁGINAS

TAMAYO DEL ARCHIVO

129 Pages

5.9MB

FECHA DE ENTREGA

FECHA DEL INFORME

Sep 20, 2023 10:09 AM CST

Sep 20, 2023 10:11 AM CST

● 13% de similitud general

El total combinado de todas las coincidencias, incluidas las fuentes superpuestas, para cada base d

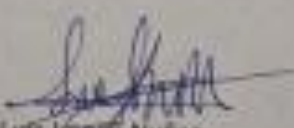
- 13% Base de datos de Internet
- 0% Base de datos de publicaciones
- Base de datos de Crossref
- Base de datos de contenido publicado de Crossref
- 8% Base de datos de trabajos entregados

● Excluir del Reporte de Similitud

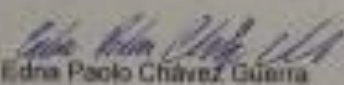
- Material bibliográfico
- Material citado
- Bloques de texto excluidos manualmente
- Material citado
- Coincidencia baja (menos de 20 palabras)


Martha Elizabeth González Zepeda

Revisor 2


Luis Inés Nuñez

Revisor 3


Edna Paolo Chávez Guerra

Revisor 1


DR. EDNA PAOLO CHÁVEZ GUERRA
SUBDIRECCIÓN ACADÉMICA