

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE BAJA CALIFORNIA

COORDINACIÓN GENERAL DE FORMACIÓN PROFESIONAL

PROGRAMA DE UNIDAD DE APRENDIZAJE

I. DATOS DE IDENTIFICACIÓN

- 1. Unidad Académica:** Facultad de Arquitectura y Diseño, Mexicali, Facultad de Ciencias de la Ingeniería y la Tecnología, Valle de las Palmas.
- 2. Programa Educativo:** Licenciado en Diseño Gráfico
- 3. Plan de Estudios:** 2022-2
- 4. Nombre de la Unidad de Aprendizaje:** Incubadora de Empresas Creativas
- 5. Clave:** 40120
- 6. HC:** 02 **HT:** 01 **HL:** 00 **HPC:** 00 **HCL:** 00 **HE:** 02 **CR:** 05
- 7. Etapa de Formación a la que Pertenece:** Terminal
- 8. Carácter de la Unidad de Aprendizaje:** Obligatoria
- 9. Requisitos para Cursar la Unidad de Aprendizaje:** Ninguno



Equipo de diseño de PUA

Beatriz Adriana Torres Román
Hidelisa Karina Landeros Lorenzana
Joaquín Ezequiel Castillo Cárdenas
Víctor Cuadras De León

Vo.Bo. de subdirector(es) de Unidad(es) Académica(s)

Daniela Mercedes Martínez Plata
Paloma Rodríguez Valenzuela

Fecha: 10 de febrero de 2021

II. PROPÓSITO DE LA UNIDAD DE APRENDIZAJE

La unidad de aprendizaje Incubadora de Empresas Creativas tiene como finalidad comprender la importancia de la creación de este tipo de empresas, además de desarrollar habilidades de gestión financiera, formalización de la empresa, y desarrollo de un modelo de negocios, con actitud innovadora, entusiasta y perseverante.

Se encuentra en la etapa terminal de la licenciatura de diseño gráfico, forma parte del área de conocimiento gestión y humanidades, es de carácter obligatorio y no es necesario haber aprobado una unidad de aprendizaje previa para cursarla.

III. COMPETENCIA GENERAL DE LA UNIDAD DE APRENDIZAJE

Desarrollar modelos de emprendimiento, identificando necesidades y variables de los mercados, para la creación, dirección y desarrollo de empresas de comunicación visual, promoviendo el crecimiento económico de la región y el país, con una actitud de innovación, liderazgo, e impacto global.

IV. EVIDENCIA(S) DE APRENDIZAJE

Generar y presentar un modelo de negocios para una empresa relacionada con la comunicación visual que contemple: propuesta de valor, relación con los clientes, canales, segmentación y perfil de clientes, así como el estudio y plan de mercadotecnia, aliados, socios y proveedores, estructura de costos y fuentes de ingresos.

V. DESARROLLO POR UNIDADES
UNIDAD I. La importancia de la creatividad y el esfuerzo emprendedor

Competencia:

Examinar el potencial de la creatividad como generadora de valor en una empresa productiva, por medio del estudio de teorías y casos de éxito de industrias creativas, para implementar ideas diferenciadoras en las áreas de la organización, con actitud crítica, comprometida y entusiasta.

Contenido:

Duración: 4 horas

- 1.1 La esencia de la creatividad
 - 1.1.1 Definición
 - 1.1.2 Técnicas creativas empresariales
- 1.2 Factores que influyen en la creatividad y en las industrias creativas
 - 1.2.1 El nivel de creatividad de la gente
 - 1.2.2 Habilidades intelectuales, personalidad y estilo de pensamiento
- 1.3 Hacer que la creatividad pague
 - 1.3.1 Innovación vs. la demanda del mercado
 - 1.3.2 Desarrollar una perspectiva empresarial
 - 1.3.3 La importancia de la investigación
- 1.4 Mudarse al mundo profesional
 - 1.4.1 Importancia de las habilidades comerciales y empresariales
 - 1.4.2 Desarrollo profesional
 - 1.4.3 Teoría y conocimiento empresarial
- 1.5 Esfuerzo y fuerza emprendedora
 - 1.5.1 El tipo y el sentido del esfuerzo emprendedor
 - 1.5.2 Cultivar habilidades emprendedoras
 - 1.5.3 Beneficios de la fuerza emprendedora

UNIDAD II. Planificación empresarial

Competencia:

Planear el anteproyecto de un negocio, mediante la información financiera básica y de identificación de la empresa, con la finalidad de sustentar el modelo de negocios, mostrando actitud de iniciativa, disciplina y orden.

Contenido:

Duración: 8 horas

- 2.1 Administración financiera
 - 2.1.1 Cálculos básicos, presupuestos, tarifas profesionales y precios
- 2.2 El nombre de la empresa
 - 2.2.1 La importancia del nombre de la empresa
 - 2.2.2 Marcas, nombres de dominios y de redes sociales
- 2.3 El plan de negocios
 - 2.3.1 ¿Por qué necesito un plan de negocios?
 - 2.3.2 ¿Cómo escribir el plan de negocios?
 - 2.3.3. Plantilla de plan de negocios para artistas y diseñadores
- 2.4 Redes y relacionarse con otras personas, *networking*
 - 2.4.1 La importancia de las relaciones
 - 2.4.2 Cómo navegar por las redes
 - 2.4.3 Redes y exhibiciones virtuales
- 2.5 Auto promoción
 - 2.5.1 Auto presentación
 - 2.5.2 Materiales básicos de publicidad
 - 2.5.3 Mercadotecnia creativa
- 2.6 Confianza y tácticas de negociación
 - 2.6.1 El arte de la persuasión
 - 2.6.2 Entendiendo los contratos
 - 2.6.3 Las reglas de la negociación

UNIDAD III. Modelo de negocio y propuesta de valor

Competencia:

Diseñar un modelo de negocios, a través del estudio y selección de un modelo que se adapte a la planeación del proyecto de negocio creativo, para generar propuestas de valor rentables, con actitud emprendedora, innovadora y objetiva.

Contenido:

Duración: 6 horas

3.1 Modelo de negocio

- 3.1.1 Definiciones de modelo de negocio
- 3.1.2 Patrones de los modelos de negocios
 - 3.1.2.1 Patrón de desarrollo gradual
 - 3.1.2.2 Patrón de desarrollo continuo
 - 3.1.2.3 Patrón de desarrollo discontinuo
 - 3.1.2.4 Patrón de desarrollo hipercompetitivo
- 3.1.3 Características de los modelos de negocio
 - 3.1.3.1 Bajo costos
 - 3.1.3.2 Innovación o diferenciación
- 3.1.4 Elementos de los modelos de negocio
 - 3.1.4.1 El modelo de Osterwalder y Pigneur
 - 3.1.4.2 El modelo de Chesbrough y Rosenbloom
 - 3.1.4.3 El modelo de Ramírez

3.2 Propuesta de valor

- 3.2.1 Idea original
- 3.2.2 Definición de propuesta de valor
- 3.2.3 Generación de ideas
- 3.2.4 El proceso de la migración de valor

UNIDAD IV. Trámites y aspectos legales

Competencia:

Distinguir los trámites y aspectos legales adecuados, mediante la identificación y definición de las figuras jurídicas, para la formalización de una empresa en México, con actitud de orden, honesta y tenaz.

Contenido:

Duración: 8 horas

- 4.1 Trámites necesarios para abrir un negocio
- 4.2 Sistema de Administración Tributaria
 - 4.2.1 Personas físicas y regímenes
 - 4.2.2 Personas morales
- 4.3 Instituto Mexicano del Seguro Social
 - 4.3.1 Obligaciones patronales
 - 4.3.2 Obligaciones y derechos derechohabientes
- 4.4 Vivienda, bienes, servicios y pensiones
 - 4.4.1 INFONAVIT
 - 4.4.2 FONACOT
 - 4.4.3 AFORE
- 4.5 Gobierno municipal y estatal: permisos y trámites
- 4.6 Prestaciones y contratación de empleados

UNIDAD V. Innovación y tendencias del futuro

Competencia:

Analizar las posibilidades de diversificación, por medio de la integración de la innovación y tendencias del futuro, para el desarrollo de un negocio creativo, con una actitud de mente abierta, integración y colaboración.

Contenido:

Duración: 6 horas

5.1 El entorno empresarial

5.1.1 Cultivando las colaboraciones

5.1.2 Experimentando y tomando riesgos

5.2 Innovación y tecnología

5.2.1 Innovaciones recientes

5.3 Desarrollo creativo y tendencias futuras

5.3.1 ¿Por qué necesito el desarrollo creativo?

5.3.2 La importancia de la investigación demográfica y de mercados

5.3.3 ¿Cómo detectar nuevas tendencias?

5.4 Ideas para el crecimiento

5.4.1 Opciones y estructuras de crecimiento

VI. ESTRUCTURA DE LAS PRÁCTICAS DE TALLER

No.	Nombre de la Práctica	Procedimiento	Recursos de Apoyo	Duración
UNIDAD I				
1	Estudio de casos de negocios creativos	<ol style="list-style-type: none"> 1. Investiga y elige un negocio creativo. 2. Elabora un análisis de ese negocio identificando los elementos de creatividad que la componen. 3. Expone ante los compañeros el ejemplo y análisis realizado. 	<ul style="list-style-type: none"> • Computadora • Internet • Recursos bibliográficos y electrónicos • Proyector • Software de diseñográfico 	1 hora
UNIDAD II				
2	Cálculo de costo total, porcentaje de ganancia y precio de venta de un producto	<ol style="list-style-type: none"> 1. Elige un producto del mercado. 2. Establece el costo de insumos. 3. Realiza los cálculos en una hoja de Excel. 4. Envía el trabajo al docente. 	<ul style="list-style-type: none"> • Computadora • Excel 	1 hora
3	Fundamentos de la negociación	<ol style="list-style-type: none"> 1. Indaga sobre los principios de la negociación. 2. Prepara una argumentación a favor de una idea de negocio. 3. Presenta ante el grupo y el docente tu argumentación. 	<ul style="list-style-type: none"> • Computadora • Recursos bibliográficos y electrónicos • Proyector 	1 hora
UNIDAD III				
4	Tabla comparativa de los elementos de los modelos de negocio	<ol style="list-style-type: none"> 1. Investiga los elementos que conforman un modelo de negocio, según los diferentes autores. 2. Analiza los elementos esenciales de los diferentes modelos de negocio. 	<ul style="list-style-type: none"> • Computadora • Internet • Recursos bibliográficos • Programa gráfica de datos • Proyector 	1 hora

		<ol style="list-style-type: none"> Realiza una tabla comparativa con los elementos principales de los modelos de negocio, según los diferentes autores. Presenta la propuesta al grupo y al docente. 		
5	Infografías o bre modelos de negocio	<ol style="list-style-type: none"> Repasa la información sobre los diferentes modelos de negocio. Elabora una infografía que muestre las características de los diferentes modelos de negocio. Presenta la infografía al grupo y al docente. 	<ul style="list-style-type: none"> Computadora Internet Recursos bibliográficos Programa de diseño gráfico Proyector 	1 hora
6	Propuesta de modelo de negocio	<ol style="list-style-type: none"> Repasa la información sobre los diferentes modelos de negocio. Selecciona las características que se adapten a tu idea de negocio. Redacta una propuesta de modelo de negocio para tu negocio creativo especificando su propuesta de valor. Presenta la propuesta al grupo y al docente. 	<ul style="list-style-type: none"> Computadora Internet Recursos bibliográficos Programa gráfica de datos Proyector 	2 horas
UNIDAD IV				
7	Reporte de requisitos para dar de alta en hacienda a una persona física y a una persona moral	<ol style="list-style-type: none"> Redacta un reporte donde se indiquen los pasos a seguir para dar de alta a una persona física y una persona moral. Envía el reporte al docente. 	<ul style="list-style-type: none"> Computadora Internet Recursos bibliográficos 	1 hora

8	Reporte de obligaciones fiscales y patronales	<ol style="list-style-type: none"> 1. Redacta un reporte de obligaciones fiscales y patronales, a partir de un caso específico otorgado por el docente. 2. Envía el reporte al docente 	<ol style="list-style-type: none"> 3. Computadora 4. Internet 5. Recursos bibliográficos 	2 horas
UNIDAD V				
9	Infografía sobre innovación y tendencias del futuro	<ol style="list-style-type: none"> 1. Elabora una infografía donde se visualicen los conceptos de innovación y tendencias del futuro. 2. Incluye un ejemplo real en el que se apliquen por lo menos uno de los conceptos vistos de esta unidad. 3. Presenta la infografía al grupo y al docente. 	<ul style="list-style-type: none"> • Computadora • Recursos bibliográficos y electrónicos • Internet • Proyector • Programa de diseño gráfico 	2 horas
10	Diseño de un modelo de negocio	<ol style="list-style-type: none"> 1. Elabora un modelo de negocio creativo. 2. Debe incluir creatividad, planificación empresarial, propuesta de valor, trámites y aspectos legales, innovación y tendencias del futuro 3. Presenta el modelo de negocio creativo al grupo y al docente. 	<ul style="list-style-type: none"> • Computadora • Recursos bibliográficos y electrónicos • Internet • Proyector • Programa de diseño gráfico 	4 horas

VII. MÉTODO DE TRABAJO

Encuadre: El primer día de clase el docente debe establecer la forma de trabajo, criterios de evaluación, calidad de los trabajos académicos, derechos y obligaciones docente-alumno.

Estrategia de enseñanza (docente):

- Técnica expositiva
- Retroalimentación
- Guía en estudio de casos
- Guía en modelo de negocios

Estrategia de aprendizaje (alumno):

- Trabajo colaborativo
- Análisis de caso
- Reportes
- Exposiciones
- Organizadores visuales: infografías, tablas de datos, gráficos, diagramas, etc.
- Proyecto modelo de negocios
- Coevaluación

VIII. CRITERIOS DE EVALUACIÓN

La evaluación será llevada a cabo de forma permanente durante el desarrollo de la unidad de aprendizaje de la siguiente manera:

Criterios de acreditación

- Para tener derecho a examen ordinario y extraordinario, el estudiante debe cumplir con los porcentajes de asistencia que establece el Estatuto Escolar vigente.
- Calificación en escala del 0 al 100, con un mínimo aprobatorio de 60.

Criterios de evaluación

- Evaluaciones parciales.....	20%
- Participación.....	10%
- Prácticas de taller.....	20%
- Modelo de negocios.....	50%
Total.....	100%

IX. REFERENCIAS

Básicas

Alcaraz Rodríguez, R. E. (2015). *El emprendedor de éxito*. (5a ed.) McGraw-Hill Interamericana.
<https://libcon.rec.uabc.mx:4431/lib/uabcsp/reader.action?docID=3429191&query=El+emprendedor+de+%C3%A9xito> [clásica]

Branagan, A. (2019). *The Essential Guide to Business for Artists and Designers*. (2a ed.) BloomsburyAcademic.
<http://libcon.rec.uabc.mx:2051/login.aspx?direct=true&db=e000xww&AN=2474393&lang=es&site=ehost-live>

Herrera Ronco, J. (2016). *Impacto emprendedor: la fuerza que mueve al mundo*. (1a ed.). Ediciones UC.
<http://libcon.rec.uabc.mx:2051/login.aspx?direct=true&db=e000xww&AN=1718624&lang=es&site=ehost-live>

Indacochea, A. (2016). *Estrategia para el éxito de los negocios. La prospectiva empresarial: más allá del planeamiento estratégico*. (1a ed.) Cengage Learning Editores.
<https://libcon.rec.uabc.mx:4431/lib/uabccengagesp/reader.action?docID=4870127>

Koontz, H., Weihrich, H., & Cannice, M. (2017). *Administración: una perspectiva global, empresarial y de innovación*. (15a ed.). McGraw-Hill.

Pride, W., Hughes, R. y Kapoor, J. (2016). *Introducción a los negocios*. (4a ed.). Cengage Learning.

Staškeviča, A., y Dunska, M. (2019). The importance of creativity for business development in Latvia. *Journal of Economics and Management Research*, Vol. 8, 36-54.
<http://doi.org/10.22364/jemr.8>

Complementarias

Coria-Sánchez, C. M., & Hyatt, J. T. (2016). *Mexican Business Culture: Essays on Tradition, Ethics, Entrepreneurship and Commerce and the State*. (1a ed.). McFarland.
<http://libcon.rec.uabc.mx:2051/login.aspx?direct=true&db=e000xww&AN=1233935&lang=es&site=ehost-live>

Eggers, F., Lovelace, K. J., & Kraft, F. (2017). Fostering creativity through critical thinking: The case of business start-up simulations. *Creativity & Innovation Management*, 26(3), 266–276.
<https://libcon.rec.uabc.mx:4609/doi/epdf/10.1111/caim.12225>

Hagopian, P., Peischl, J., & Maher, K. C. (2020). Reinventing the Business of Creativity. *Medical Marketing & Media*, 9–10.
<http://libcon.rec.uabc.mx:2051/login.aspx?direct=true&db=bth&AN=143047808&lang=es&site=ehost-live>

X. PERFIL DEL DOCENTE

El docente que imparta la unidad de aprendizaje de Incubadora de Empresas Creativas debe contar con título de Licenciado en Administración de Empresas, o Licenciado en Diseño Gráfico o área afín, con conocimientos en creación, dirección y gestión de negocios de comunicación visual o afines; preferentemente con estudios de posgrado y dos años de experiencia docente. Ser proactivo, analítico, creativo, estar actualizado, con la capacidad de fomentar el trabajo en equipo y de motivar la participación de los estudiantes.