

1. Datos Generales de la asignatura

Nombre de la asignatura:	Innovación y Emprendimiento Turístico
Clave de la asignatura:	TUH-2105
SATCA¹:	1-3-4
Carrera:	Licenciatura en Turismo

2. Presentación

Caracterización de la asignatura

Esta asignatura aporta al perfil del Licenciado en Turismo, la habilidad de crear nuevas empresas mediante un esfuerzo coordinado y espíritu emprendedor, desarrollando habilidades directivas y de vinculación basadas en la ética y la responsabilidad social, que le permitan integrar y coordinar equipos interdisciplinarios que favorezcan el crecimiento de la organización y su entorno global, haciendo uso del pensamiento crítico y creativo para la generación de oportunidades y la solución de problemas.

El estudiante reconoce y valora la riqueza ecológica de la región para evaluar la posibilidad de prestar servicios turísticos de naturaleza sustentables considerando las nuevas tendencias para el desarrollo del sector turístico a nivel global.

Simula la creación de empresas y de nuevos modelos empresariales a través de proyectos integradores, propiciando la transformación económico-social a través de la innovación, identificando las oportunidades de negocios en un contexto global, aplicando herramientas administrativas y métodos de investigación de vanguardia, con un enfoque estratégico, multicultural, humanista y siendo un agente de cambio.

La asignatura es teórica - practica y se vincula con las materias de Administración de Empresas Turísticas, Comunicación y Relaciones Humanas, Calidad del Servicio al Cliente, Mercadotecnia de Servicios Turísticos, Diagnostico y Evaluación del Sistema Turístico, Fundamentos de Derecho, Contabilidad Financiera, Elaboración y Evaluación de Proyectos Turísticos para contribuir a desarrollar las habilidades de liderazgo, así como la toma de decisiones aplicadas a la entidad económica.

Intención didáctica

¹ Sistema de Asignación y Transferencia de Créditos Académicos

La asignatura fortalece la investigación y el análisis de oportunidades y necesidades presentes en el entorno para favorecer la solución de problemas, toma de decisiones, manejo de conflictos, trabajo en equipo y creatividad. Todo lo anterior alrededor de un proyecto empresarial, que podrá desarrollar junto con las habilidades y conocimientos de las asignaturas que le permitan realizar una sólida propuesta para iniciar un negocio en la comunidad.

Consta de cuatro unidades, en la primera se busca que el estudiante aplique las técnicas de creatividad e innovación, partiendo de la generación de ideas, ordenar la información, valorar ventajas y desventajas de las técnicas basándose en el desarrollo de modelos con experiencia de éxito, además se describe al emprendedor con sus características, tipologías, papel que desempeña en México y el Mundo. En la segunda unidad se analizan las tendencias micro y macroeconómicas, se identifican oportunidades y se determinan retos en el entorno turístico. La unidad 3, genera la idea de negocio revisando diferentes modelos y técnicas para su presentación incluyendo el marco legal que los ampara; finalmente en la última unidad, se desarrolla la idea de negocio, planeando, organizando y operando el plan piloto, que demuestre la viabilidad.

El docente es un facilitador que debe propiciar en el estudiante la actitud de afrontar sus responsabilidades y tomar decisiones consensadas con su equipo, generando un comportamiento ético y formal de los procedimientos administrativos. El docente deberá respetar las decisiones tomadas por los equipos siempre y cuando estén argumentadas dentro de los límites establecidos al principio del ejercicio. Se deberá propiciar dentro de la asignatura la oportunidad de presentar los avances del proyecto debidamente documentado.

Las competencias genéricas a desarrollar, son trabajo en equipo, habilidades interpersonales, capacidad de trabajar en equipo interdisciplinario, habilidades básicas de manejo de la computadora, habilidades de gestión de información, habilidad para buscar y analizar información proveniente de fuentes diversas, solución de problemas y toma de decisiones.

3. Participantes en el diseño y seguimiento curricular del programa

Lugar y fecha de elaboración o revisión	Participantes	Observaciones
Instituto Tecnológico de Bahía de Banderas. Agosto de 2015.	Instituto Tecnológico de Bahía de Banderas	Reuniones de Academia de Ciencias Económico Administrativas para el Diseño de la Especialidad de Naturaleza y Aventura para la Licenciatura en Turismo
Instituto Tecnológico de Bahía de Banderas. Junio de 2018	Integrantes de las Academias de Ciencias Económico-Administrativas e Ingenierías	
Instituto Tecnológico de Bahía de Banderas. Junio de 2021	Integrantes de la Academia de Turismo	Reuniones de la Academia de Turismo para el Diseño de la Especialidad de la Licenciatura en Turismo.

4. Competencia(s) a desarrollar

Competencia(s) específica(s) de la asignatura
Desarrolla el potencial creativo y emprendedor en el diseño de proyectos empresariales innovadores enfocados al sector turismo, tomando en consideración las condiciones, tendencias y necesidades del entorno.

5. Competencias previas

<ul style="list-style-type: none"> • Aplicar diferentes estilos de liderazgo. • Trabajo en equipo. • Conocimiento de aspectos básicos de mercadotecnia. • Conocimiento de aspectos básicos contables, financieros y económicos. • Uso las Tecnologías de Información y Comunicación (TIC). • Aplicar el proceso administrativo. • Aplicar el proceso creativo. • Ejercer un compromiso ético.

6. Temario

No.	Temas	Subtemas
	Creatividad y Esspiritu Emprendedor	1.1 Concepto de creatividad y proceso creativo. 1.2 Características de las personas creativas. 1.3 Técnicas para desarrollar el pensamiento creativo.

1		<p>1.4 La innovación: sus tipos y procesos, innovación disruptiva. 1.5 Concepto, tipos y características del emprendedor. 1.6 El pequeño empresario en México. 1.7 Transición de emprendedor a empresario.</p>
2	El entorno y las Tendencias	<p>2.1 Análisis de tendencias innovadoras y megatendencias en el sector turístico. 2.2 Ecosistemas de innovación. 2.3 El impacto de la tecnología en el sector turístico. 2.4 Concepto, importancia y características de las Pymes. 2.5 Fuerzas internas y externas para afianzar y estimular el emprendimiento en el sector turístico 2.6 Identificar oportunidades en el sector turístico. 2.7 Emprendimientos en empresas turísticas.</p>
3	Desarrollo de un Modelo de Negocios	<p>3.1 Modelos de negocio 3.2 Concepto y elementos para desarrollar start up 3.3 Modelo Canvas 3.4 Design thinking 3.5 Importancia de la propiedad intelectual y registro de la marca.</p>
4	Planeación, Organización y Operación de un negocio.	<p>4.1.Descripción de la idea del producto y/o servicio. Y la filosofía de la empresa. 4.2.Servicios y Equipamientos Turísticos 4.3.Requerimientos de Recursos Humanos. 4.4.Plan de Operaciones. 4.5.Análisis de comercialización: precio, producto, mercado meta, canales de comercialización y estrategias de venta. Imagen del proyecto 4.6.Inversión inicial requerida: circulante fija y diferida. 4.7.Determinar las fuentes de financiamiento 4.8.Determinación y análisis de los costos unitarios. 4.9.Marco Legal aplicable. 4.10. Práctica de negocio. 4.11.Presentación ejecutiva y Resumen Ejecutivo.</p>

7. Actividades de aprendizaje de los temas

1. Creatividad y Espíritu Emprendedor.	
Competencias	Actividades de aprendizaje
<p>Específica(s): Desarrolla su talento creativo para generar la idea de un proyecto emprendedor mediante el uso de técnicas y herramientas de innovación para generar una idea de negocio.</p> <p>Reconoce su potencial como emprendedor para identificar sus áreas de oportunidad y comprender la importancia social del emprendimiento.</p> <p>Genéricas:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Capacidad de análisis y síntesis • Capacidad para identificar oportunidades • Habilidad para entender la dinámica del entorno • Capacidad de comunicación oral y escrita • Habilidad para buscar y analizar información de diversas fuentes. • Trabajo en equipo • Toma de decisiones. • Compromiso ético 	<ul style="list-style-type: none"> • Realiza investigación sobre los subtemas y presenta reporte (mapa conceptual, mapa mental, cuadro sinóptico, etc.) • Realiza un test para identificar sus capacidades creativas • Reconoce los tipos, técnicas y procesos de innovación, así como sus aplicaciones para la constitución de un producto o servicio. • Presentación de una innovación a partir de la identificación de un problema social. • Busca ejemplos de personas emprendedoras e identificar las características que posee y compararlas con la lista previamente elaborada • Enlista las características de un emprendedor. • De manera individual o en equipo desarrolla el planteamiento de la idea del proyecto.
2. El entorno y las tendencias	
Competencias	Actividades de aprendizaje
<p>Específica(s): Identifica oportunidades de innovación a través del análisis del entorno y las megatendencias, enfocándose principalmente a la solución de problemas en el sector turismo.</p> <p>Genéricas:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Capacidad de análisis y síntesis • Capacidad para identificar oportunidades 	<ul style="list-style-type: none"> • Realiza investigación sobre todos los subtemas y presenta un reporte. • Realiza y presenta un análisis de las fuerzas internas y externas que estimulan el emprendimiento en el sector turismo. • Elabora un análisis FODA personal identificando sus características emprendedoras. • Presenta un análisis de las fuerzas internas y externas que estimulan el emprendimiento en el sector turismo.

<ul style="list-style-type: none"> • Habilidad para entender la dinámica del entorno • Capacidad de comunicación oral y escrita • Habilidad para buscar y analizar información de diversas fuentes. • Trabajo en equipo • Toma de decisiones. • Compromiso ético 	<ul style="list-style-type: none"> • Continua con el desarrollo de la idea apoyada con la nueva información obtenida.
<p>3. Desarrollo del Modelo de Negocio</p>	
<p>Competencias</p>	<p>Actividades de aprendizaje</p>
<p>Específica(s): Desarrolla la idea de empresa identificando los diversos factores que influyen en ella.</p> <p>Genéricas:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Capacidad de análisis y síntesis • Capacidad para identificar oportunidades • Habilidad para entender la dinámica del entorno • Capacidad de comunicación oral y escrita • Habilidad para buscar y analizar información de diversas fuentes. • Trabajo en equipo • Toma de decisiones. • Compromiso ético 	<ul style="list-style-type: none"> • Investiga los subtemas y realiza un reporte (resumen, cuadro sinóptico, mapa conceptual). • Desarrolla la metodología Design thinking • Construye un modelo CANVAS para la presentación de la idea de negocio. • Identifica los aspectos esenciales con respecto a los derechos de autor y propiedad intelectual, que requiere la idea de negocio.
<p>4. PLANEACIÓN, ORGANIZACIÓN Y OPERACIÓN DEL NEGOCIO.</p>	
<p>Competencias</p>	<p>Actividades de aprendizaje</p>
<p>Específica(s): Define los objetivos y estrategias en las diferentes áreas necesarias para el logro de resultados, considerando el financiamiento y aplicando estrategias de promoción, comercialización y distribución para el posicionamiento del producto, proceso o</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Establece la misión, visión y valores que distinguirán al proyecto empresarial. • Desarrolla la imagen, logo, slogan para el proyecto. Desarrolla la etiqueta del producto. • Establece el nombre, proceso de operaciones, costeo del producto, proceso o servicio a desarrollar.

<p>servicio turístico generado en el proyecto.</p> <p>Genéricas:</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Habilidades en el uso de las tecnologías de la información y de la comunicación. ● Capacidad de investigación. ● Habilidades para buscar, procesar y analizar información, procedente de fuentes diversas. ● Capacidad para tomar decisiones. ● Capacidad de trabajo en equipo. ● Habilidades interpersonales. ● Capacidad de motivar y conducir hacia metas comunes. ● Capacidad para formular y gestionar proyectos. ● Compromiso ético 	<ul style="list-style-type: none"> ● Establece la estrategia de financiamiento y de ventas. ● Analiza la figura legal conveniente para argumentar legalmente la microempresa. ● Desarrolla el programa operativo ● Resuelve problemas propios de cada área. ● Muestra los avances de la fase de planeación y organización a través de una exposición del producto y/o servicio tal como se comercializará en esta fase. ● Participa en una exposición, muestra, y/o concurso. ● Diseña la imagen del Stand para exponer su producto, proceso o servicio. ● Produce y vende sus productos y/o servicios mostrando iniciativa y espíritu emprendedor.
--	---

8. Práctica(s)

<p>El equipo desarrollará los 9 bloques del modelo de negocios CANVAS.</p> <p>El equipo buscará un asesor empresarial en el medio, al cual le presenten la idea emprendedora y le pidan que los acompañe en el proceso de simulación y en donde el compromiso del empresario o Gerente general será únicamente de asesoría y consejo, por lo que tendrán que sostener algunas reuniones durante el semestre de mutuo acuerdo que tienen que hacer de conocimiento del asesor escolar.</p> <p>Aun cuando el equipo decida justificar la figura legal que elijan para el ejercicio como lo pide la actividad de aprendizaje, una práctica que se les pide para aprender a vender sus ideas es la de financiarse vía ACCIONES, por lo que cada integrante deberá acomodar un número “X” de acciones a un valor “Y”, en un tiempo determinado. Se sugiere si son equipos de 6 integrantes, sean 20 acciones con valor de \$ 50.00 c/u</p> <p>El equipo aplicará la primera fase de la planeación estratégica, decidiendo con base en el producto, proceso o servicio elegido a desarrollar, la formulación de su misión,</p>
--

la visión así como los valores que guiarán sus decisiones, los objetivos de cada área (Directiva, operativa y financiera del proyecto) para establecer las estrategias que los apoyaran a lograr esos objetivos, se sugiere que también el equipo esté consiente de verificar ante el IMPI al menos la situación fonética con respecto al nombre del producto, proceso o servicio.

Consecuentemente de lo anterior cada uno de los integrantes de acuerdo a sus fortalezas y competencias elegirá el área de responsabilidad en el que se desarrollarán durante el ejercicio emprendedor para obtener las tareas, funciones y obligaciones a desempeñar durante cada semana en concordancia con las demás áreas de trabajo. Esto obliga a los integrantes a definir además de las horas asignadas a la asignatura otras en las cuales puedan interactuar a conveniencia del proyecto, también a desarrollar el código de ética o el reglamento interno que los regirá en sus relaciones y comportamiento de trabajo empresarial.

Con respecto al área contable financiera se desarrollan los presupuestos de cada área para las catorce semanas en donde se practicará la planeación de sus gastos en los diferentes rubros, lo que cada área presupone utilizar durante el ejercicio empresarial. Es también necesario utilizar el estado de flujo de efectivo para administrar el capital reunido y los ingresos, generar por cada movimiento realizado de acuerdo a las operaciones propias de la microempresa las pólizas, los asientos en el libro diario que más adelante apoyaran en la generación de los Estados Financieros.

Con respecto al área operativa se desarrollan las actividades necesarias para la toma de decisiones sobre el costeo, precio de venta así como las utilidades a generar en acuerdo con el área financiera, establecer las estrategias de promoción, distribución y comercialización para ello la imagen corporativa deberá haber sido elegida para que se desarrollen los programas (actividad y tiempos) en donde puedan observarse la conjunción e integración de dichas actividades. Es importante tener el flujo del proceso de producción para definir el reglamento de higiene y seguridad, la programación de producción (número de unidades por semana) y la capacitación de ser necesaria.

El área directiva desarrolla las actividades que permitan la integración de los miembros de la empresa así como una correcta administración del Capital Humano, por lo que deberá investigar en internet.

Hay dos momentos en los cuales los estudiantes tienen oportunidad de “Vender su idea” en el TIANGUIS emprendedor la cual es una muestra de cómo el producto, proceso o servicio elegido va a ser comercializado, por lo que se presenta con el envase, etiqueta, toda la presentación necesaria según el caso y completa que apoye a la venta. Se tiene que observar la imagen desarrollada alrededor del concepto de producto, la atención que los participantes del proyecto dan así como

el conocimiento que han desarrollado del producto y de sus áreas de responsabilidad, lo anterior frente a sus maestros de grupo que acepten evaluar.

El otro momento es la MUESTRA-CONCURSO en donde se presenta la factibilidad económica del proyecto, las mejoras realizadas en el producto, proceso o servicio, las ventas generadas, el impacto social, la innovación, la aceptación del mercado, lo anterior ante un jurado del medio empresarial. Se sugiere conformar el jurado con la presencia de un docente para no perder de vista el enfoque académico de esta experiencia para dotarlo de retroalimentación según sea el caso.

9. Proyecto de asignatura

El objetivo del proyecto que plantee el docente que imparta esta asignatura, es demostrar el desarrollo y alcance de la(s) competencia(s) de la asignatura, considerando las siguientes fases:

- **Fundamentación:** marco referencial (teórico, conceptual, contextual, legal) en el cual se fundamenta el proyecto de acuerdo con un análisis del entorno y las tendencias del turismo, mismo que permite a los estudiantes lograr la comprensión de la realidad o situación objeto de estudio para definir un proceso de intervención o hacer el diseño de un modelo.
- **Planeación:** con base en el análisis del entorno y las tendencias del turismo en esta fase se realiza el diseño del proyecto por parte de los estudiantes con asesoría del docente; implica planificar un proceso: de intervención empresarial, social o comunitario, el diseño de un modelo, entre otros, según el tipo de proyecto, las actividades a realizar los recursos requeridos y el cronograma de trabajo.
- **Ejecución:** consiste en el desarrollo de la planeación del proyecto realizada por parte de los estudiantes con asesoría del docente, es decir en la intervención (social, empresarial), o construcción del modelo propuesto según el tipo de proyecto, es la fase de mayor duración que implica el desempeño de las competencias genéricas y específicas a desarrollar.
- **Evaluación:** es la fase final que aplica un juicio de valor en el contexto laboral-profesional, social e investigativo, ésta se debe realizar a través del reconocimiento de logros y aspectos a mejorar se estará promoviendo el concepto de “evaluación para la mejora continua”, la metacognición, el desarrollo del pensamiento crítico y reflexivo en los estudiantes.

10. Evaluación por competencias

Las evidencias de los aprendizajes que contribuyen al desarrollo de competencias son:

INSTRUMENTOS:

- Mapa conceptual
- Mapa mental
- Cuadro comparativo
- Reporte de prácticas
- Casos prácticos
- Evaluación escrita

HERRAMIENTAS:

- Rúbricas
- Lista de cotejo
- Guía de observación

Todas las evidencias deberán integrarse en un portafolio electrónico.

Como evaluación diagnóstica se sugiere medir el perfil emprendedor al comenzar la experiencia emprendedora, esto puede originar el inicio de una investigación permanente por parte de los académicos responsables de la asignatura.

Como evaluación formativa se sugiere tomar en cuenta las diferentes prácticas que generan evidencias como tareas que pueden ser checadas en diferentes momentos, como la asistencia y cumplimiento.

Como evaluación sumativa se sugiere la revisión de los portafolios de evidencias que pueden solicitarse y en donde reúna los resultados de la gestión y operación de la microempresa.

11. Fuentes de información

1. González, D. (2007) Plan de negocios para emprendedores al éxito, 1a. edición, McGraw hill, México.
2. Huerta, J., Rodríguez, G. (2006). Desarrollo de Habilidades Directivas, 1a. edición, Pearson Educación, México,
3. IMPI, Instituto Mexicano de la propiedad industrial
4. Robbins, S. Coulter, M. Administración. (2005) 8ava. Ed. Pearson Educación, México.
5. Whetten, D. Cameron, K. (2005). Desarrollo de Habilidades Directivas, 6a. Edición, Pearson Educación, Mexico.

6. Test de Emprendedores.- [http://www.servicios.ipyme.org/emprendedores/Análisis Morfológico](http://www.servicios.ipyme.org/emprendedores/Análisis_Morfológico). http://www.innovaforum.com/tecnica/morfolog_e.htm
7. http://www.neuronilla.com/component/option,com_deepockets/task,catshow/id,5/itemud7/
8. Técnicas para generar ideas-equipos creativos.- www.iterregsudoe.eu/ESP/...Creatividad...creatividad.../resultados
9. <http://www.iacat.com/revista/recreate/recreate05.htm>
10. BID. Desarrollo de la Empresarialidad. <http://www.iadb.org/mif/subtopic.cfm?>
11. Kantis,H. Empresarialidad en Economías Emergentes: Creación y desarrollo de nuevas empresas en América Latina y Este de Asia. <http://www.iadb.org/sds/sme>
12. Secretaría de Economía. <http://www.economia.gob.mx/pics/p/p2760/cipi>
13. Hisrich, M. Peters, M. et al. (2005). Entrepreneurship. Emprendedores,6a.edición,McGraw Hill,España.