

## FICHA TÉCNICA

### Actividad virtual Cátedra Virtual de Innovación

#### ANTECEDENTES

Como parte de los esfuerzos por incentivar los niveles de productividad y competitividad como país, el sector empresarial, a través de la Confederación de Cámaras Nacionales de Comercio, Servicios y Turismo (CONCANACO), la Confederación de Cámaras Industriales de los Estados Unidos Mexicanos (CONCAMIN) y el Consejo Coordinador Empresarial (CCE) impulsan la innovación por medio del curso en línea Cátedra Virtual de Innovación, el cual busca complementar el desarrollo de habilidades para innovar de los alumnos de educación media superior. Cátedra Virtual de Innovación tuvo su primera edición en febrero de 2018, en sus tres ediciones ha logrado llegar a más de 20,000 personas en todos los Estados de la República. Con esto se pretende contribuir al aumento y la calidad de la masa crítica innovadora del país, fomentando en cada uno de los actores dentro del programa, una cultura innovadora constante.

#### OBJETIVO GENERAL

Brindar a los estudiantes de la Cátedra Virtual de Innovación, herramientas y ejercicios que les permitan estimular el pensamiento creativo para la resolución de problemas vigentes en la sociedad actual. A fin de fortalecer sus competencias para el emprendimiento y la innovación y convertir una idea creativa en un Producto Mínimo Viable.

**Duración:** Esfuerzo aproximado de 40 horas (8h por módulo)

#### Objetivo y malla curricular de los Módulos

##### MÓDULO 1: "DESCUBRIENDO RECURSOS PARA LA CREATIVIDAD"

Al término del módulo el participante podrá emplear el pensamiento divergente para generar ideas innovadoras y visualizar algunas resoluciones para las problemáticas sociales.

Base teórica	Base reflexiva	Base activa	Base pragmática	Metodología
-Cómo funcionan las neuronas  -Pensamiento convergente y divergente	-Identificación de las problemáticas sociales  -Técnicas para activar el pensamiento divergente	-Pensando y creando  -Técnicas para la producción de ideas creativas	-Generación y selección de ideas	Design Thinking



## FICHA TÉCNICA

### Actividad virtual Cátedra Virtual de Innovación

#### MÓDULO 2: “DE LA IDEA A LA SOLUCIÓN DE PROBLEMAS: INNOVATHINK”

Al término del módulo el participante identificará y analizará la importancia de la innovación para la resolución de problemáticas sociales, planteados mediante el pensamiento prospectivo estratégico.

Base teórica	Base reflexiva	Base activa	Base pragmática	Metodología
<ul style="list-style-type: none"> <li>- ¿Qué es la innovación?</li> <li>-Innovación incremental y radical</li> <li>-Tipos y procesos de innovación</li> <li>-Ingredientes de la innovación</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>-¿Por qué debemos innovar?</li> <li>-Identificar y abordar retos cognitivos</li> <li>-Del problema a la solución</li> <li>-Problemas vs Necesidades</li> <li>-Pensamiento prospectivo estratégico</li> <li>-Megatendencias/ Singularity University</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>-Herramientas para la identificación de soluciones a partir del pensamiento creativo</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>-Estrategias para sistematizar y documentar la solución de problemas</li> <li>-Lluvia de ideas para la resolución de problemas</li> <li>-Desarrollando una idea de negocio</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Design Thinking</li> </ul>

#### MÓDULO 3: “ES IMPORTANTE INNOVAR, PERO ¿CÓMO HACERLO?”

Al término de este módulo el participante generará y fundamentará una propuesta de Producto Mínimo Viable, basado en la innovación social mediante la metodología de Lean Startup.

Base teórica	Base reflexiva	Base activa	Base pragmática	Metodología
<ul style="list-style-type: none"> <li>-La innovación social</li> <li>-Diferencias entre descubrimiento, invento e innovación</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Aspectos fundamentales para la creación de una innovación en atención a las problemáticas sociales</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>-Estrategia para sistematizar y documentar una innovación social</li> <li>- Justificar idea de negocio a partir de una problemática social específica.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>-Propuesta de valor</li> <li>-Transformación de propuesta a producto</li> <li>-Lean Startup</li> <li>1.- Crear</li> <li>2.- Medir</li> <li>3.- Aprender</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Lean Startup</li> <li>Customer development</li> </ul>



## FICHA TÉCNICA

### Actividad virtual Cátedra Virtual de Innovación

#### MÓDULO 4: "CONSTRUYENDO MI PRODUCTO MÍNIMO VIABLE"

Al finalizar este módulo el participante determinará y detallará su Producto Mínimo Viable, el cual estará listo para someterlo a un modelo de negocio basado en la innovación social.

Base teórica	Base reflexiva	Base activa	Base pragmática	Metodología
<ul style="list-style-type: none"> <li>-Producto Mínimo Viable</li> <li>-Herramientas para la creación del PMV</li> <li>-Metodologías de innovación</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>-Características fundamentales para la creación de un Producto Mínimo Viable</li> <li>-Elementos de un modelo de negocios</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>-Elementos que describen un Producto Mínimo Viable</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Desarrollando mi herramienta CANVAS</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Design thinking</li> <li>Customer development</li> <li>Lean Startup</li> <li>Business Model Generation</li> </ul>

#### MÓDULO 5: "¿Y DESPUÉS QUÉ SIGUE?"

Al término de este módulo el participante obtendrá su modelo de negocios y los elementos que conforman un PMV, así como información de Propiedad Intelectual y el ecosistema emprendedor para participar en alguna feria, obtener financiamiento y presentar su proyecto.

Base teórica	Base reflexiva	Base activa	Base pragmática	Metodología
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Modelo de negocios</li> <li>- Entrepreneur vs. Intrapreneur</li> <li>-Propiedad Intelectual</li> <li>- Modelo de emprendedores en Educación Media Superior</li> <li>-Programas de emprendimiento</li> <li>-Discurso de alto impacto o Pitch</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Segmentación de clientes: Descubrimiento, validación, creación para el desarrollo de una innovación</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>-Construyendo un modelo de negocio</li> <li>-Identificar el tipo de propiedad intelectual a proteger</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Propuesta de modelo de negocio</li> <li>- Presentación del Producto Mínimo Viable a través de un Pitch</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Customer Development</li> <li>Business Model Generation</li> </ul>

