



Modelo de emprendimiento CONALEP

INDICE

Objetivo del Planteamiento del Modelo General de Emprendimiento de CONALEP	2
Introducción	2
Metodología empleada en el proceso de diseño del presente documento	5
Guía para la Entrevista y programación de Foros Regionales.....	5
Síntesis de la situación Actual:	14
Mapa Regional	16
Modelo de incubación:.....	23
Metodología para la presentación de proyectos a grupos de evaluación y/o inversionistas potenciales.....	30
Propuesta de Modelo de Evaluación	30
Beneficios Esperados	38
Beneficios esperados para los Alumnos:.....	38
Beneficios esperados para los docentes:.....	38
Beneficios esperados para CONALEP:.....	38
Beneficios esperados para las Comunidades:.....	39
Beneficios esperados para el sector productivo:.....	39
Beneficios esperados para los gobiernos municipales y estatales:	39
Acciones a seguir:.....	39
Apoyos ofrecidos por CENAPYME.....	40
Conclusión y Agradecimientos	41
Fuentes de Información	42



Objetivo del Planteamiento del Modelo General de Emprendimiento de CONALEP

Consolidar la posición de CONALEP como líder en la formación de profesionistas técnicos que no sólo den respuesta a los requerimientos de los sectores productivos a partir de la empleabilidad de sus egresados, sino que se complemente esta oferta de valor con una visión emprendedora, de forma que quienes así lo deseen, cuenten con un esquema de apoyo, acompañamiento asesoría y servicios especializados que les permita identificar con claridad la necesidad o requerimiento a resolver, la propuesta de valor, sus diferenciadores, los requerimientos necesarios y el esquema articulador de su idea de negocio, de forma que la puedan materializar en proyectos operativa y financieramente viables para impulsar su desarrollo personal y profesional, impactando de manera positiva en su entorno.

Cabe aclarar que no se parte de cero, ya que CONALEP ha realizado esfuerzos importantes en materia de emprendimiento a través de diferentes módulos, pero que con el paso del tiempo y por diferentes razones se vio debilitada su articulación como estrategia institucional, debido a lo cual solicitaron la participación del Centro Nacional de Apoyo a la Mediana y Pequeña Empresa, CENAPYME , de la Facultad de Contaduría y Administración de la Universidad Nacional Autónoma de México para que en un esquema de generación conjunta, sinergia, empatía e intercambio de experiencias, se pudiera generar esta propuesta.

Introducción

El Colegio Nacional de Educación Profesional Técnica “CONALEP”, es una Institución líder en la formación de Profesionales Técnicos y Profesionales Técnicos Bachiller en México, que cursan programas reconocidos por su calidad.

El Colegio Nacional de Educación Profesional (CONALEP) tras brindarle a sus estudiantes y egresados un amplio campo de oportunidades en el mundo profesional es distinguido y caracterizado por sus valores que desde su creación en Abril de 1978 tras el decreto nacional hecho por parte del Presidente de la República con el objetivo de preparar y capacitar a estudiantes desde el bachillerato como técnicos profesionales en distintas ramas educativas, creando así una nueva reforma académica avalada y sustentada por el Sistema Nacional de Educación Tecnológica.

Esta vocación educativa ha consolidado a CONALEP como una Institución altamente confiable por la calidad de sus egresados, ya que además del aspecto académico, se involucran a los sectores productivos para el diseño o actualización de sus carreras. Este aspecto es de gran importancia, toda vez que en los entornos económicos de volatilidad e inestabilidad como el que nos toca enfrentar, si bien es cierto que se generan movimientos que afectan la empleabilidad, también lo es el hecho de que es en estos entornos donde la creatividad e innovación pueden aportar las soluciones que los diferentes



sectores reclaman, a partir de productos o servicios sustentables que optimicen los recursos que cada vez son más escasos.

En este contexto, los valores institucionales, fuente de guía e inspiración que marcan el camino a seguir, normando la conducta de las todas las personas que la conforman para lograr dar forma al espíritu que guía la formación académica de sus egresados de nivel medio-superior buscando en todo momento la excelencia

Valores CONALEP 2022:

Responsabilidad

Dentro del área de trabajo y estudio del CONALEP se presenta un ambiente de confianza que le brinde la facilidad y responsabilidad de cumplir con sus propios propósitos y deberes a los trabajadores o estudiantes.

Comunicación

El CONALEP fomenta la comunicación entre estudiantes y docentes para poder facilitar el proceso de información educativa y a su vez dar a conocer sus dudas e inquietudes.

Cooperación

Para el CONALEP el valor más imprescindible es la cooperación de unos con otros ya que es lo que fortalece e impulsa a un mejor desempeño en el estudiante el ayudar y aportar a los demás resulta ser significativo para que más personas puedan cumplir con sus metas.

Respeto a la Persona

Cómo factor importante sé es tomado en cuenta el trato y respeto que se le presente a todo el personal de la institución como también a estudiantes entre sí, el respeto va más allá de quién somos o a qué nos dedicamos va más allá del trabajo que cada persona realice, es una muestra de consideración hacia el trabajo de dicha persona, nos hace crecer y formarnos como mejores personas.

Mente Positiva

Se trata de la audacia con la que sus estudiantes deben vencer y afrontar diversos retos que los harán crecer como profesionales mantener una mentalidad de éxito y solución a los problemas, centrarse en una visión positiva ante las dificultades y llevar a cabo cualquier actividad por realizar.

Compromiso con la Sociedad

Se basa en la ideología de que nuestro esfuerzo y trabajo va a proveer grandes beneficios hacia la sociedad por lo cual debemos tomar en cuenta sus necesidades y participaciones ya que de ello dependerá el éxito de nuestra carrera y futuros planes.



Calidad

Por último, no menos importante está el centrarse en desarrollar de la mejor manera posible nuestras actividades asegurando la calidad que les pueda brindar nuestro trabajo o producto, esto en un futuro tendrá sus frutos y tú negocio crecerá con los mejores factores de calidad posibles.

Actualmente El Colegio de Educación Profesional Técnica mantiene una reforma académica basada en el buen desarrollo y desempleo de las actividades que se llevan a cabo por sus egresados y el cumplimiento de cada uno de los valores que se le fueron inculcados durante lo largo de su carrera.

El fruto de estos valores ha llevado a la institución a ganar diversidad de reconocimientos gracias a la excelente labor y servicios que han empleado sus estudiantes.

El presente documento tiene por finalidad dar a conocer las bases que dan sustento al formato de emprendimiento

Misión CONALEP

Formar Técnicos Bachiller altamente calificados por el dominio de competencias que los preparan para la vida y la participación en el desarrollo económico sostenible, ofrece servicios tecnológicos y de capacitación laboral y evalúa con fines de certificación de competencias laborales para contribuir permanentemente a la transformación de México.

Visión CONALEP 2024

Ser una institución reconocida por la preparación de líderes en el desarrollo tecnológico de vanguardia, por su capacidad de construir alianzas con los sectores productivos del país y su participación en la investigación aplicada para la transformación social, incluyente y sustentable. El Sistema CONALEP goza de un amplio reconocimiento nacional e internacional, por sus prácticas apegadas a los valores de transparencia, innovación, calidad y flexibilidad para responder a los desafíos globales.

Marco de referencia, Educación media superior:

Mapa Curricular Común de la Educación Media Superior

Generar un ambiente participativo y colaborativo, y así alcanzar una formación integral en adolescentes y jóvenes, a partir de:

Vincular de nueva cuenta -de manera más estrecha-, la relación Escuela-Familia-Comunidad.

Convertir a cada localidad en comunidades de aprendizaje poniendo énfasis en el cuidado y formación del recurso más sustentable del universo: para que mujeres y hombres; se conviertan en agentes de la transformación social.

Fortalecer los métodos de enseñanza y aprendizaje, y crear estrategias que coadyuven a su profesionalización.



Currículo fundamental:

- Recursos sociocognitivos
- Comunicación
- Pensamiento Matemático
- Conciencia Histórica
- Cultura Digital, Tecnologías de la Información, la Comunicación y el Conocimiento y Aprendizaje Digital (TICCAD)
- Áreas de acceso al conocimiento
- Ciencias naturales
- Ciencias sociales
- Humanidades

Currículo Ampliado

- Recursos y ámbitos de la formación socioemocional
- Responsabilidad social
- Cuidado físico corporal
- Bienestar emocional afectivo

Paradojas influyentes en el proceso de incubación:

Segunda Paradoja del MCCEMS

Tiene que ver con la manera en cómo se incluye al docente en la definición del rumbo de la educación. La cuestión es: si las y los docentes son quienes experimentan directamente el proceso educativo en el aula que es el núcleo del sistema educativo, ¿por qué históricamente han sido tratados como simples ejecutores de políticas centrales? ¿por qué han sido consultados excepcionalmente para dar su visto bueno, como una forma de legitimar propuestas, pero no para realizar de manera conjunta proyectos o marcos curriculares?

Metodología empleada en el proceso de diseño del presente documento:

1. Aplicación de encuesta a Coordinadores y personal responsable de la función de emprendimiento con 358 respuestas.
2. Realización de 6 Foros Regionales, en donde se presentó el planteamiento general, se escucharon propuestas y se dialogó sobre las posibles alternativas
3. Análisis de información documental de cada región, de forma que se obtuvo un panorama de la vocación económica de cada plantel.

Guía para la Entrevista y programación de Foros Regionales

Guía de entrevista



Modelo de Emprendimiento CONALEP

Recolección de información

Estimado Participante:

Este proyecto está encaminado a la generación de un Modelo de Emprendimiento a partir de un modelo de Co creación en donde su experiencia, formación y vocación docente va a ser fundamental.

Gracias por su valioso tiempo.

1. Nombre

2. CONALEP en donde imparte clases

3. Además de colaborar en CONALEP, ¿ejerce su profesión en alguna empresa o entidad pública?

Si

No

4. En caso afirmativo, favor de indicar:

Empresa

Puesto

Principal función

Antigüedad

5. Formación Profesional

Bachillerato Técnico

Licenciatura

Maestría

6. ¿Qué asignatura imparte?

Asignatura 1

Asignatura 2

Asignatura 3

Asignatura 4

7. ¿Cuenta usted con alguna(S) Certificación(es) de Competencias laborales?

Si



No

8. En caso afirmativo, por favor mención en qué estándar

Estándar 1

Estándar 2

Estándar 3

Estándar 4

9. ¿Cuenta usted con alguna(S) otra(s) Certificación(es)?

Si

No

10. En caso afirmativo, por favor mencione en qué especialidad(es) está certificado

Especialidad 1

Especialidad 2

Especialidad 3

Especialidad 4

11. ¿En qué tipo de proyectos de emprendimiento ha participado?

Base tecnológica

Tecnología intermedia

Tradicionales

12. Área(s) funcional(es) en las que apoya a los emprendedores

Ventas y mercadotecnia

Producción y Operaciones

Administración

Contabilidad y finanzas

Otro (especifique)

13. ¿En cuántos proyectos de emprendimiento ha participado?

De 1 a 3



De 3 a 5

Más de 5

14. ¿Cuál es el estado actual de los proyectos que ha apoyado?

La gran mayoría están en operación y en etapa de crecimiento

Sólo algunos están en operación

Casi ninguno está en operación

La gran mayoría se ha quedado en la etapa de desarrollo de la idea

15. Algún otro comentario que desee agregar

Foros Regionales

REGIÓN	FECHA PROPUESTA	HORARIO PROPUESTO
Región 1 Centro Occidente Aguascalientes Colima Guanajuato Jalisco Nayarit Zacatecas	27 de octubre	10:00-12:00
Región 2 Centro Pacífico Ciudad de México Guerrero México Michoacán de Ocampo Morelos Querétaro de Arteaga	28 de octubre	10:00-12:00
Región 3 Noroeste Sinaloa Sonora Baja California Baja California Sur Chihuahua	28 de octubre	12:30-14:30
Región 4 Noreste Tamaulipas San Luis Potosí Coahuila de Zaragoza	28 de octubre	15:30-17:30



REGIÓN	FECHA PROPUESTA	HORARIO PROPUESTO
Durango Nuevo León		
Región 5 Golfo Istmo Hidalgo Oaxaca Puebla Tlaxcala Veracruz	31 de octubre	10:00-12:00
Región 6 Sureste Campeche Chiapas Quintana Roo Tabasco Yucatán	31 de octubre	12:30-14:30



Orden del día para los foros:

Presentación del Modelo de Emprendimiento

1.- Mensaje de bienvenida

A todos los presentes, les doy la más cordial bienvenida, a la primera sesión del desarrollo del Modelo de Emprendimiento, que, en colaboración con la Universidad Nacional Autónoma de México (UNAM) se está redefiniendo con base en las necesidades e intereses que cada Colegio Estatal demanda para la actualización y presentación de este nuevo modelo exclusivo de CONALEP.

Es un gusto presentarles a (integrantes de la UNAM), asimismo nos acompañan (presentación de Gabriela Carrillo y Yaraví Hidalgo).

Sin nada más, me complace presentarles los objetivos y alcances para el desarrollo de este modelo y estas sesiones.

2.- Presentación del Modelo.

Objetivos:

- Vincular los esfuerzos aislados que cada Colegio Estatal realiza en temas de emprendimiento, proveyendo de una estructura en común
- Analizar las necesidades específicas de CONALEP y brinden herramientas útiles que nos ayude a posicionar el desarrollo de proyectos de emprendimiento entre los alumnos.
- Formar habilidades y competencias, en nuestros responsables de emprendimiento para detonar buenas prácticas, compromiso y conocimientos para orientar a nuestros estudiantes en la creación de un modelo.

Alcances

- I. Definir el tipo de proyectos ideales
- II. Definir el nivel de interacción con aliados y empresas con convenio
- III. Definir el nivel de involucramiento con las ECE
- IV. Definir el nivel de involucramiento de los responsables de los servicios tecnológicos en operación
- V. Divulgar, capacitar y asimilar la herramienta base de incubación, Modelo CANVAS
- VI. Generar mecanismos de evaluación interna de proyectos
- VII. Definir vinculación con alternativas de financiamiento
- VIII. Definir políticas de seguimiento, aceleración y vinculación de emprendedores (networking)

3.- Inicio de sesión

Intervención de Colegios Estatales

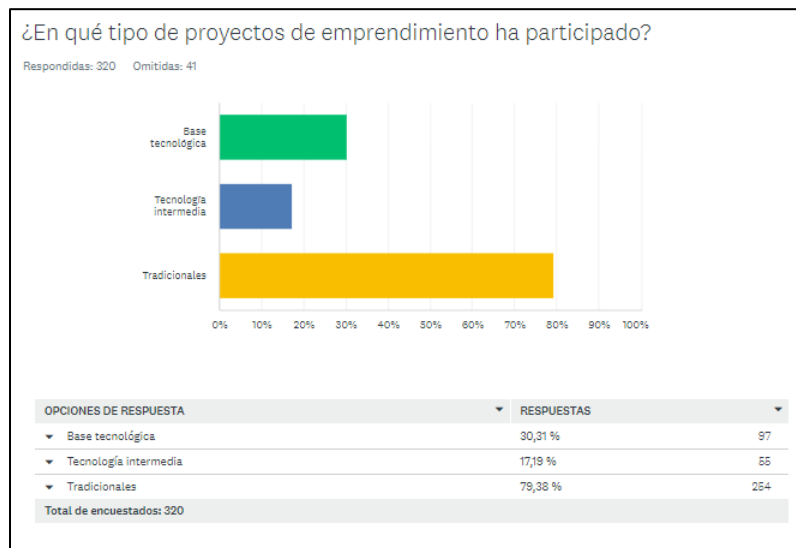


4.- Despedida

Finalmente, reiteraros el alto valor de estas sesiones, ya que para nosotros es muy importante contar con la opinión a viva voz de cada entidad, puesto que representan los pareceres y que de manera coadyuvada se trabajará para la redefinición de un modelo exclusivo y de calidad que servirá para la formación integral y desarrollo humano que CONALEP trabaja día a día.

La encuesta aplicada, arrojó los siguientes resultados de relevancia:

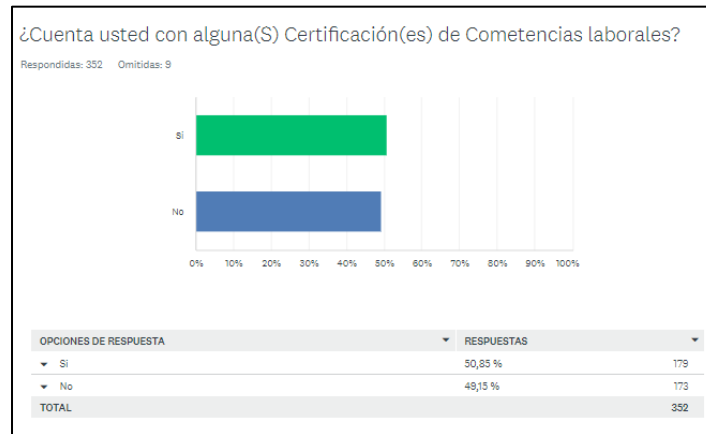
Resultados de la Encuesta aplicada a responsables de emprendimiento y profesores vinculados a la función: 360 participaciones al 23 de noviembre de 2022



El 69.64% de los profesores responsables o vinculados a la función de Emprendimiento sólo colabora en CONALEP.

Del 30.36% restante, casi el 14% trabaja en otras entidades educativas o de gobierno.

Esto significa que el 83% del personal vinculado a tareas de emprendimiento no tiene vínculos laborales con empresas, industrias o entidades económicas privadas con fines de lucro.

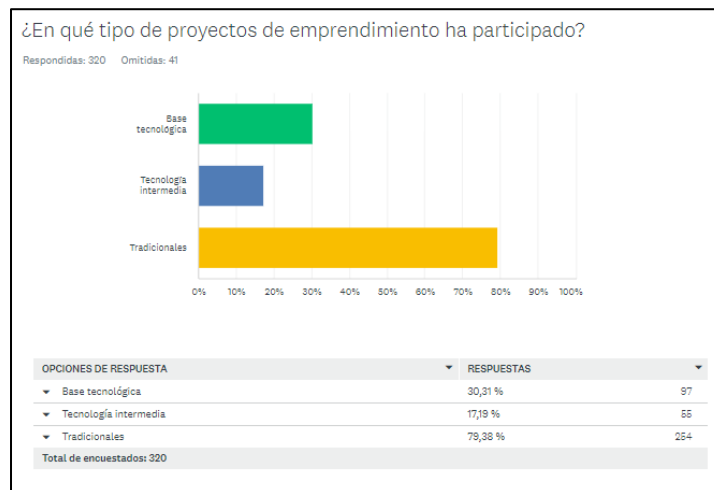


El 50.85 % de los docentes encuestados cuentan con certificaciones.

Sin embargo, más del 85% son certificaciones vinculadas a aspectos educativos.

Sólo el 5% cuenta con certificaciones vinculadas al emprendimiento, como el EC 996 Elaboración de proyecto de emprendimiento con base en el Modelo de Emprendedores de Educación Media Superior y/o en el EC 1001 Gestión del Emprendimiento con base al Modelo de Emprendimiento de Educación Media Superior.

No se identifican docentes certificados en el EC 249 Prestación de Servicios de Consultoría General.

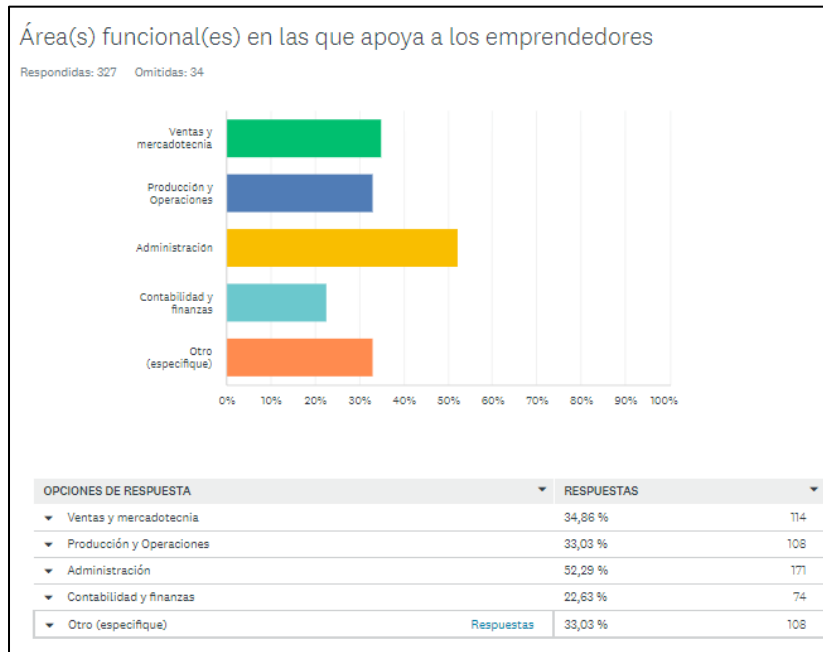


Los proyectos comentados por los docentes encuestados tienen la siguiente participación:

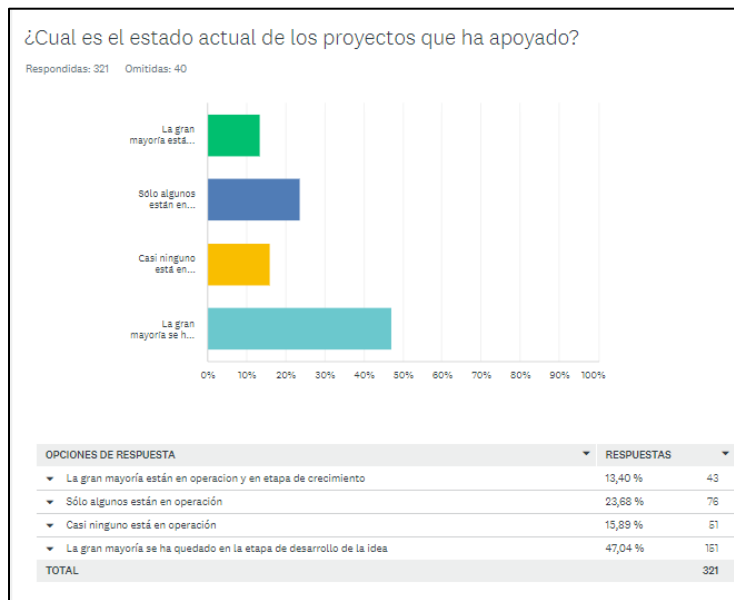
79.38 % son de tipo tradicional.

17.19% son de tecnología intermedia

30.31% son de Base tecnológica



Las áreas funcionales básicas de apoyo a los emprendedores muestran un equilibrio razonable.



El índice de mortalidad de proyectos es casi del 50%.

Sólo el 23.68% está en etapa de operación y el 13.40% en etapa de crecimiento.

La principal causa es la falta de continuidad por parte del emprendedor.



Síntesis de la situación Actual:

- i. La función de emprendimiento está considerada como función complementaria de otras que representan una carga de trabajo significativa para los responsables de su ejecución, tales como vinculación, coordinación de estadías, servicio social, entre otros.
- ii. A pesar de ello, se han logrado avances significativos en el impulso de proyectos de emprendimiento que han llegado a participar con éxito en diferentes entidades locales y regionales.
- iii. La reubicación del módulo de emprendimiento que estaba en 5°. Semestre y que ahora se imparte en 2°. Semestre ha generado posiciones a favor y en contra, en donde en ambos casos se cuenta con argumentos válidos que apoyan las posturas correspondientes.
- iv. Existe consenso para que el módulo de emprendimiento y los complementos de soporte y seguimiento formen parte del currículum fundamental, ya que, si no está considerado en este apartado, puede tomarse como opcional y diluir los esfuerzos y logros del módulo de emprendimiento.
- v. Los docentes participantes manifiestan buena disposición a la función de emprendimiento y reconocen la trascendencia de este módulo no sólo como parte del Currículo, sino como base de referencia para una opción de desarrollo profesional.

Diagnóstico:

1. Fortalezas:
 - El emprendimiento es parte de los Valores de CONALEP, en especial el definido como Compromiso con la Sociedad, reconociéndola como el “Horizonte de nuestros esfuerzos, beneficiaria de nuestro trabajo, considerando la importancia de su participación en la determinación de nuestro rumbo. Para ello debemos atender las necesidades específicas de cada región, aprovechando las ventajas y compensando las desventajas en cada una de ellas. El Emprendimiento es una de las estrategias óptimas para materializar la Misión a partir de este valor.
 - La disposición de los docentes participantes en los Foros y en la encuesta muestran entusiasmo, compromiso y capacidad para consolidar el Emprendimiento como función sustantiva en el modelo educativo de CONALEP.
 - La capacidad de los alumnos y las inquietudes que manifiestan y que comentan a los docentes participantes, permite inferir el interés en desarrollar ideas innovadoras, tanto en el ámbito comercial como en el de servicios, industrial y social.
 - La Institución cuenta con Servicios Tecnológicos, Entidades de Certificación y Evaluación con una amplia gama de Estándares de Competencia. e infraestructura que se puede incorporar en apoyo a proyectos de emprendimiento, generando ingresos propios.

Debilidades:



- La función de Emprendimiento es adicional a las demás responsabilidades asignadas a los titulares de emprendimiento, lo cual genera sobre cargas de trabajo, generando que la atención se diluya entre las demás actividades que deben realizar.
- Los docentes participantes manifiestan que el Módulo de Emprendimiento y Creatividad es uno de los que reporta mayor índice de reprobación, lo que contrasta con el interés y entusiasmo demostrado por los mencionados docentes.
- El nivel de proyectos que no se concluyen o que no llegan a la etapa de operación es del 62%.
- Los docentes participantes manifiestan haber participado en un 80% en proyectos tradicionales, en un 13% en proyectos de tecnología intermedia y un 30% en proyectos de base tecnológica.
- La gran mayoría de los alumnos concluyen el ciclo CONALEP siendo aún menores de edad, hecho limitante para la formalización de proyectos y la creación de empresas, la protección de la propiedad intelectual y la formalización de contratos.

Oportunidades:

- De los 4 millones de empresas del país, 97% son medianas, pequeñas o micro, que son el segmento con mayor obsolescencia en su infraestructura productiva, requieren servicio y productos innovadores que les permitan incorporarse a cadenas de valor local, regional, nacional o internacional.
- La expectativa económica para los siguientes años es de crecimientos nulos o limitados, lo que generará la necesidad imperiosa de optimizar recursos, reducir costos y mantener o elevar los ingresos, lo cual es el terreno natural para el emprendimiento.
- La diversidad de carreras ofrecidas por la Institución, permiten visualizar proyectos interdisciplinarios, cadenas de valor internas y terreno fértil para redes de networking.
- Los esquemas federales de apoyo y estímulo a la docencia requieren, entre otros requisitos, la comprobación de actividades vinculadas a la tutoría y asesoría al alumnado, lo que representa una oportunidad para que el docente vea reconocido su tiempo y las actividades dedicadas al emprendimiento para obtener este tipo de evidencias que se consideran como salario emocional.

Amenazas:

- Una situación económica adversa por lo general implica restricciones presupuestales, lo que se puede traducir en limitaciones para el margen de maniobra.
- El trabajo sobre emprendimiento se ha desarrollado y fortalecido no sólo en Instituciones de Educación Pública sino también en Colegios y Universidades privadas, por lo que espacios que pudieran ocupar los emprendimientos de CONALEP, deben traducirse en proyectos sólidos y en empresas viables, de otra forma, serán ocupados por egresados de otras instituciones.
- La presión económica que viven los alumnos se puede traducir en necesidad de generar ingresos lo más pronto posible, lo que se puede traducir en abandono de proyectos e incorporación al



mercado laboral en funciones o trabajos que no necesariamente coinciden con su formación técnica.

- Alumnos que no estén en el supuesto anterior, pueden visualizar la continuación de sus estudios en Instituciones de Educación Superior, con resultados similares.

Mapa Regional

Para la regionalización y análisis a fin de identificar zonas de alto potencial, de potencial medio y de potencial bajo a partir del criterio de semaforización aportado por el CONALEP, se sugiere adoptar el modelo de Regionalización de la Secretaría de Economía en el documento “Rumbo a una Política Industrial” presentado en septiembre pasado.

Este documento plantea la siguiente regionalización:



Por otra parte, la Secretaría de Economía destaca los siguientes sectores estratégicos:



Sectores estratégicos

- Se determinaron **cinco sectores estratégicos** que fueron seleccionados con base en un análisis de su relevancia para la economía actual y para la economía del futuro, su tasa de crecimiento anual y su importancia para el mercado laboral.



Complementando lo anterior, la Secretaría de Economía identifica los siguientes sectores por región, separando áreas de especialización que ya existen y las que se identifican como sectores potenciales de especialización en cada región:

Regionalización

Regiones	Especializaciones Existentes	Potenciales Especializaciones
Noreste	<ul style="list-style-type: none"> • Agroindustrial • Minería • Manufactura • Siderurgia 	<ul style="list-style-type: none"> • Manufactura Inteligente • Tecnologías de la Información • Eléctrico-electrónico • Transporte • Alimentos y Bebidas • Tecnificación de la Producción Agrícola
Noroeste	<ul style="list-style-type: none"> • Agroalimentario • Bebidas • Eléctrico-electrónico • Aeroespacial • Automotriz 	<ul style="list-style-type: none"> • Dispositivos Médicos • Electromovilidad • Transporte • Tecnificación de la Producción Agrícola
Centro	<ul style="list-style-type: none"> • Comercio • Automotriz • Servicios • Textil • Aeronáutica 	<ul style="list-style-type: none"> • Industrias Creativas • Industria Alimentaria • Electromovilidad • Transporte
Occidente	<ul style="list-style-type: none"> • Agroindustrial • Química • Calzado • Automotriz 	<ul style="list-style-type: none"> • Tecnificación de la Producción Agrícola • Farmacéutica • Tecnologías de la Información • Dispositivos Médicos • Eléctrico-electrónico
Sur - Sureste	<ul style="list-style-type: none"> • Agroindustrial • Servicios • Industria extractiva y energética 	<ul style="list-style-type: none"> • Tecnificación de la Producción Agrícola • Alimentos y Bebidas • Químicos • Industrias Creativas

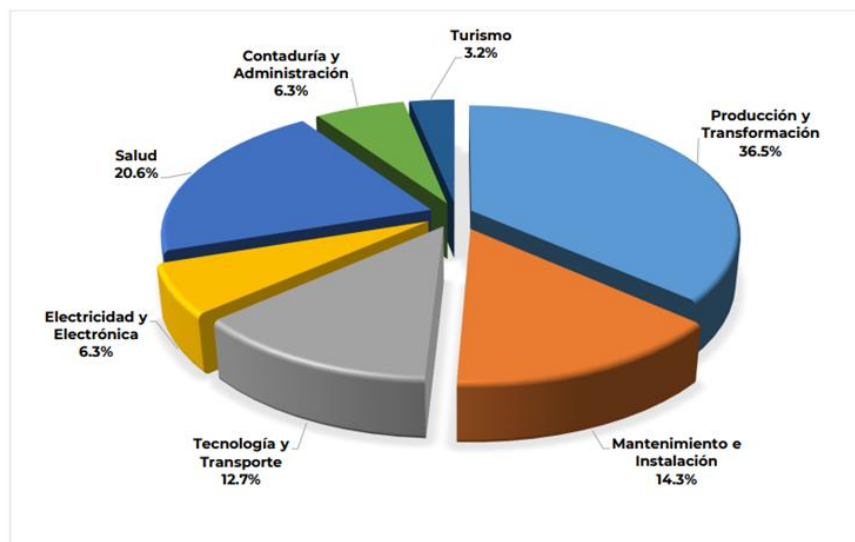


La oferta educativa de CONALEP es sólida y congruente con las áreas de especialización actual, de acuerdo con lo siguiente:

Producción y Transformación		Mantenimiento e Instalación	Tecnología y Transporte	
<ul style="list-style-type: none"> Agrotecnología Artes Gráficas Conservación del Medio Ambiente Construcción Control de Calidad Curtiduría Escenotecnia Exploración y Producción Petrolera Industria Automotriz Industria del Vestido Máquinas Herramienta Metalmecánica Metalurgia Minero Metalurgista Plásticos Procesamiento Industrial de Alimentos Producción de Calzado Producción y Transformación de Productos Acuicolas Productividad Industrial Química Industrial Seguridad e Higiene y Protección Civil Soldaduras Industriales Textil 		<ul style="list-style-type: none"> Autotrónica Electromecánica Industrial Fuentes Alternas de Energía Laministería y Recubrimiento de las Aeronaves Mantenimiento Automotriz Mantenimiento de Motores y Planeadores Mantenimiento de Sistemas Automáticos Motores a Diésel Refrigeración y Climatización 	<ul style="list-style-type: none"> Autotransporte Ciencia de Datos e Inteligencia Artificial Expresión Gráfica Digital Informática Pilotaje de Drones Soporte y Mantenimiento de Equipo de Cómputo Telecomunicaciones Transporte Ferroviario 	
			<p>63 carreras</p> <ul style="list-style-type: none"> 44 Industriales 19 Servicios <p><i>* Diseñadas en convenio con el IMSS</i></p>	
Electricidad y Electrónica	Salud		Contaduría y Administración	Turismo
<ul style="list-style-type: none"> Electricidad Industrial Mantenimiento de Sistemas Electrónicos Mecatrónica Sistemas Electrónicos de Aviación 	<ul style="list-style-type: none"> Asistente y Protésista Dental Enfermería Comunitaria Enfermería General Optometría Salud Comunitaria Terapia Respiratoria 	<ul style="list-style-type: none"> Laboratorio Clínico* Radiología e Imagen* Terapia Física* Terapia Ocupacional* Radioterapia* Fonoaudiología* Nutrición y Dietética* 	<ul style="list-style-type: none"> Administración Asistente Directivo Contabilidad Asistente Bibliotecario* 	<ul style="list-style-type: none"> Alimentos y Bebidas Hospitalidad Turística

Y la representatividad por área de formación, también presenta una alineación razonable con las áreas de especialización existentes consideradas por la Secretaría de Economía:

Distribución de la Oferta Educativa del CONALEP por Área de Formación





Cabe destacar, que en el documento “Rumbo a una Política Industrial” de la Secretaría de Economía, se mencionan en el Eje Transversal 2. Formación de capital humano para las nuevas tendencias, en la Acción Puntual con numeral 2.6 se establece “Fomentar la participación de jóvenes en sectores críticos de las cadenas de suministros”.

Por otra parte, en ese mismo Eje Transversal, en la Acción Puntual con numeral 2.13 se establece “Promover habilidades de emprendimiento en todos los niveles educativos, y especialmente en instituciones públicas”.

Estos dos aspectos, fortalecen la pertinencia, factibilidad y alineación a las políticas públicas del Gobierno Federal de este proyecto.

Por otra parte, la presencia de CONALEP en cada una de las regiones confirma la alineación de la oferta educativa a las áreas de especialización existentes consideradas por en el planteamiento de la Secretaría de Economía:

Para sustentar esta afirmación, los cuadros que a continuación se presentan, muestran la consistencia de la oferta educativa actual, con las especializaciones existentes en cada una de las regiones identificadas por la Secretaría de Economía.

Región Secretaría Economía	Estados que la integran	Sectores relevantes actuales	Ejemplo de Oferta educativa CONALEP vinculante en la región
Noreste	Chihuahua	Agroindustrial	Agrotecnología, Máquinas y herramientas, Motores a Diesel, Soldaduras Industriales, Fuentes Alternas de Energía, Informática, Mantenimiento de Sistemas Automáticos, Electromecánica Industrial, Procesamiento Industrial de Alimentos, Minero Metalurgista Productividad Industrial, Metalmeccánica, Metalurgia, Química Industrial, Seguridad e Higiene y Protección Civil
	Coahuila	Minería	
	Nuevo León	Manufactura	
	Tamaulipas	Siderurgia	
	Durango		



Región Secretaría Economía	Estados que la integran	Sectores relevantes actuales	Ejemplo de Oferta educativa CONALEP vinculante en la región
Noroeste	Baja California	Agroalimentario	Electromecánica Industrial, Mantenimiento de Sistemas Electrónicos, Mecatrónica, Productividad Industrial, Alimentos y Bebidas, Conservación del Medio Ambiente, Refrigeración y Climatización, Autotrónica, Máquinas Herramientas, Seguridad e Higiene y Protección Civil, Pilotaje de Drones
	Baja California Sur	Bebidas	
	Sonora	Eléctrico-electrónico	
	Sinaloa	Aeroespacial	
		Automotriz	

Región Secretaría Economía	Estados que la integran	Sectores relevantes actuales	Ejemplo de Oferta educativa CONALEP vinculante en la región
Occidente	Nayarit	Agroindustrial	Agrotecnología, Mantenimiento Automotriz, Mecatrónica, Refrigeración y Climatización, Procesamiento Industrial de Alimentos, Alimentos y Bebidas, Electromecánica Industrial, Mantenimiento de Sistemas Electrónicos, Máquinas y Herramientas, Autotrónica, Química Industrial, Plásticos, Motores Diésel, Mantenimiento de Motores y Planeadores, Construcción, Expresión Gráfica Digital, Electricidad Industrial, Metalmecánica, Seguridad e Higiene y Protección Civil, Control de Calidad, Fuentes Alternas de Energía, Productividad Industrial, Industria del Calzado, Alimentos y Bebidas, Conservación del Medio Ambiente
	Jalisco	Química	
	Colima	Calzado	
	Michoacán	Automotriz	
	Zacatecas		
	Aguascalientes		
	San Luis Potosí		
	Guanajuato		



Región Secretaría Economía	Estados que la integran	Sectores relevantes actuales	Ejemplo de Oferta educativa CONALEP vinculante en la región
Centro	Ciudad de México	Comercio	Ciencia de Datos e Inteligencia Artificial, Mantenimiento Automotriz, Mecatrónica, Refrigeración y Climatización, Procesamiento Industrial de Alimentos, Alimentos y Bebidas, Electromecánica Industrial, Mantenimiento de Sistemas Electrónicos, Máquinas y Herramientas, Autotrónica, Química Industrial, Plásticos, Motores Diésel, Mantenimiento de Motores y Planeadores, Construcción, Expresión Gráfica Digital, Electricidad Industrial, Metalmeccánica, Hospitalidad Turística, Seguridad e Higiene y Protección Civil, Control de Calidad, Industria del Vestido, Fuentes Alternas de Energía, Productividad Industrial, Pilotaje de Drones, Industria del Calzado, Alimentos y Bebidas, Conservación del Medio Ambiente, Laministería y Recubrimiento de las Aeronaves, Sistemas Electrónicos de Aviación, Autotransporte
	Morelos	Automotriz	
	Tlaxcala	Servicios	
	Estado de México	Textil	
	Puebla	Aeronáutica	
	Guerrero		
	Querétaro		
Hidalgo			

Región Secretaría Economía	Estados que la integran	Sectores relevantes actuales	Ejemplo de Oferta educativa CONALEP vinculante en la región
Sur Sureste	Veracruz	Agroindustrial	Ciencia de Datos e Inteligencia Artificial, Mecatrónica, Refrigeración y Climatización, Procesamiento Industrial de Alimentos, Alimentos y Bebidas, Electromecánica Industrial, Mantenimiento de Sistemas Electrónicos, Máquinas y Herramientas, Química Industrial, Motores Diésel, Construcción, Electricidad Industrial, Metalmeccánica, Hospitalidad Turística, Alimentos y Bebidas, Exploración y Producción Petrolera, Procesamiento Industrial de Alimentos, Transporte Ferroviario
	Tabasco	Servicios	
	Campeche	Industria extractiva y energética	
	Yucatán		
	Quintana Roo		
	Chiapas		
	Oaxaca		

Cabe aclarar que la información sobre la oferta educativa es meramente ilustrativa y no limitativa, de forma que se incluyeron algunas de las carreras más identificables con la vocación económica de cada región sólo para mostrar el nivel de alineación de las carreras transversales con las actividades actuales y preponderantes en esos territorios geográficos, de manera que el potencial de contribución de los



egresados de CONALEP se incrementa con la oferta educativa transversal, esto es, que aplica a todas las empresas e industrias, como es el caso de las carreras de: Contabilidad, Administración, Informática, Mantenimiento de Equipos de Cómputo, Asistente Directivo, alud Comunitaria, Enfermería, entre otros.

A partir de la información presentada, se puede afirmar que las zonas en donde tiene presencia CONALEP entregan un alto potencial para el emprendimiento en las áreas de especialización existentes en cada una de las regiones.

A medida en que se vayan desarrollando las áreas de especialización potencial en cada una de las regiones, se deberán realizar los ajustes a la oferta educativa, ya sea con adecuaciones a los mapas curriculares actuales o con el diseño de nuevas carreras que puedan enriquecer la gama de carreras y servicios ofrecidos.

En este rubro, CONALEP tiene una metodología madura y probada para el estudio de pertinencia, donde el aspecto académico es validado con el sector productivo y las autoridades locales por lo que la actualización de la oferta educativa, a través de la adecuación de los mapas curriculares y/o el diseño y desarrollo de nuevas carreras es un camino conocido y dominado que confirma de manera sistemática su eficacia a través del Comité Dictaminador de la Oferta Educativa.

De esta forma las decisiones no son sólo producto de la visión académica, sino que incluyen la participación participan, además del cuerpo directivo del CONALEP, representantes del Consejo Coordinador Empresarial (CCE), de la Confederación Patronal de la República Mexicana (COPARMEX), de la Confederación de Cámaras Industriales (CONCAMIN) y del Instituto de la Pequeña y Mediana Industria, así como autoridades locales, lo cual es un factor determinante en el alto índice de aceptación, empleabilidad, y del potencial emprendedor que tiene los egresados de la Institución.

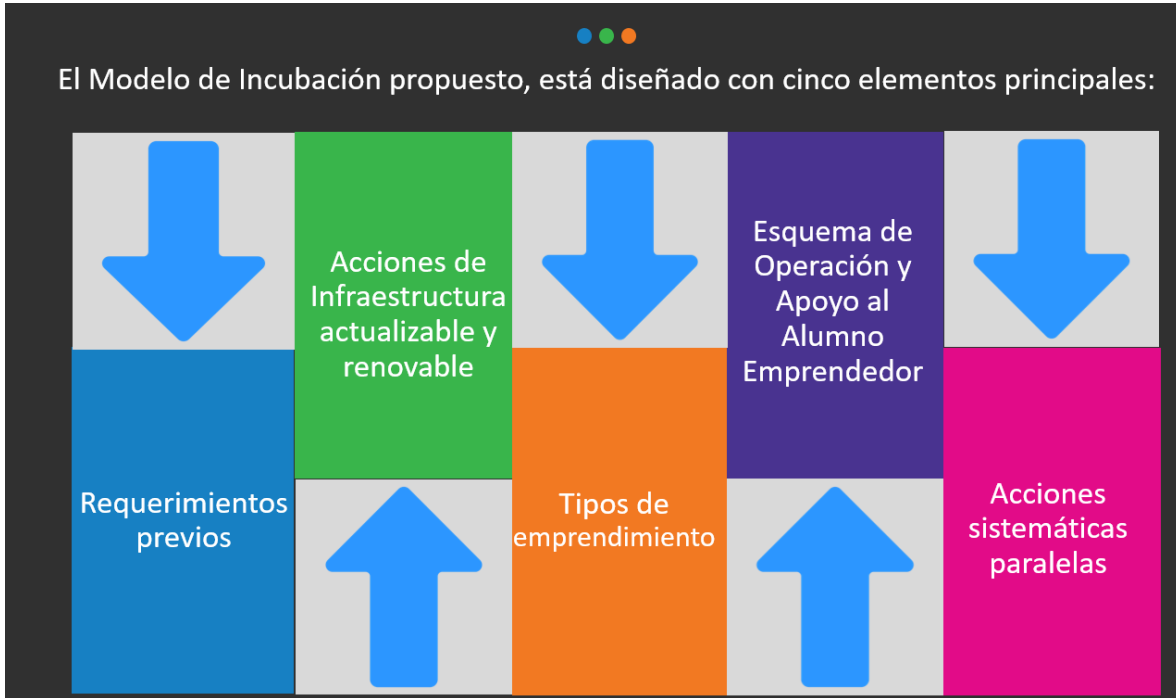
Adicionalmente, el Modelo de Educación Dual, en donde el alumno tiene la oportunidad de aplicar sus conocimientos en entornos reales a través de los convenios con diferentes sectores, tanto empresariales como públicos, refuerza el principio de “aprender haciendo” y le proporciona al estudiante elementos fundamentales para que complemente el saber, con el saber hacer y que finalmente le permitan saber ser, como meta final no sólo de su formación técnica sino como plataforma de un desarrollo profesional y personal integral que lo consolide como agente de cambio positivo en su persona, en su familia y en su comunidad.

Por otra parte, debido a que la gran mayoría de los alumnos de CONALEP concluyen sus estudios aún en minoría de edad, las opciones de incubación y financiamiento se analizarán en etapas subsecuentes, a través de los apoyos ofrecidos por CENAPYME.



Modelo de incubación:

El Modelo de Incubación propuesto, está diseñado con cuatro elementos principales:



Modelo de Incubación ampliado

	ETAPAS	PARTICIPANTES	OBJETIVO
1	Requerimientos Previos	Autoridades administrativas, financieras y académicas de CONALEP	Gestionar la disponibilidad de recursos humanos, materiales y financieros
2	Acciones de Infraestructura actualizable y renovable	Autoridades administrativas, financieras y académicas de CONALEP, así como responsables de emprendimiento y docentes participantes	Generar la infraestructura necesaria para que el Modelo funcione
3	Tipos de Emprendimiento	Autoridades docentes, personal responsable de Emprendimiento, docentes y alumnos participantes	Capitalizar las oportunidades que cada región ofrece a partir de su vocación económica
4	Esquema de Operación y apoyo al alumno emprendedor	Personal responsable de Emprendimiento, docentes y alumnos participantes	Apoyar al emprendedor desde la idea de negocio hasta la prueba de mercado e integración de su CANVAS
5	Acciones sistemáticas permanentes	Autoridades docentes, personal responsable de Emprendimiento, docentes y alumnos participantes	Apoyar la capacitación y mejora continua de los docentes, alumnos y la actualización de procesos



1. Requerimientos previos:

- Incorporación de 2 materias adicionales en el Bloque de emprendimiento y análisis a detalle de mallas curriculares para identificar en cada carrera materias afines al emprendimiento.
- En la primera materia de emprendimiento se verán estrategias para la identificación de necesidades y requerimientos de mercado, revisar técnicas para la definición del segmento objetivo, a partir de variables sociodemográficas, y económicas y para la cuantificación de los mercados potenciales, objetivo y de incursión, así como las estrategias y líneas de tiempo para el crecimiento de participación en mercado, complementadas en todo momento con la definición de la propuesta de valor.
- En la segunda materia se revisará a fondo el Mapa de Empatía con el cliente a efecto de definir con precisión los diferenciadores de la propuesta de valor, las estrategias de comunicación con el cliente y los mecanismos de distribución, así como los ingresos estimados por ventas y accesorios, las formas de pago de cara al mercado y los costos asociados a las estrategias de comunicación, así como los mecanismos de distribución. Se concluiría con una prueba de mercado.
- En la tercera materia se definirán acciones, recursos y aliados clave, se cuantificarán los costos asociados y se definirá el total de costos asociados, incluyendo los de las estrategias de comunicación y los mecanismos de distribución, de forma que se pueda identificar la viabilidad operativa y económica del proyecto, esta última, comparando los ingresos estimados y los costos asociados, complementadas con técnicas de networking.
- Estímulos y remuneraciones monetarias y emocionales a los docentes participantes en el esquema de emprendimiento CONALEP
- Generación y asignación de Infraestructura para realización de: Foro de casos de éxito, foros virtuales de los semestres 2º., 4º. Y 6º. y eventos de networking.

2. Acciones de Infraestructura actualizable y renovable

Estas acciones necesariamente deben ser sistemáticas y permanentes. debido a la evolución constante de la tecnología; buscando en todo momento estar a la par de las modalidades de emprendimiento, a los cambios normativos, de manera que los encargados de emprendimiento tengan un panorama de actualización permanente. También se contempla la problemática de rotación de personal docente que colabora en la modalidad de "Docente por Asignatura" y que son quienes generalmente aportan la visión del ejercicio profesional independiente, aportando su experiencia en la aplicación de conocimiento en sectores productivos, de la problemática coyuntural y estructural de la empresa o industria de la zona de influencia de cada Colegio, así como la participación cíclica de Mentoría por pares.

Se contemplan las siguientes acciones:

- Capacitación a encargados de emprendimiento, profesores de apoyo y profesores que sean consultores potenciales en la Metodología Propuesta CANVAS, en el Mapa de Empatía con el



cliente y en los criterios de evaluación, así como Capacitación a docentes para acreditación de los EC 301, 217.01 y 249 a efecto de que cuenten con las competencias para una adecuada impartición del Módulo de Emprendimiento.

- Programas permanentes de actualización en materia normativa y en adecuaciones tecnológicas y operativas.
- Programas de mentoría entre pares, que permita apoyar a compañeros de semestres anteriores y que sea opción para liberar el servicio social.

3. Tipos de Emprendimiento

- Base Tecnológica:**
Empresas dedicadas a bienes y/o servicios derivados de conocimiento nuevo, usualmente generado en la Universidad, sujeto al licenciamiento o transferencia de sus derechos de propiedad intelectual.
Empresas dedicadas a bienes y/o servicios derivados de conocimiento nuevo, usualmente generado en la Universidad, sujeto al licenciamiento o transferencia de sus derechos de propiedad intelectual.
- Tecnología intermedia:**
Empresas dedicadas a bienes y/o servicios derivados de tecnologías y conocimientos especializados existentes.
- Servicios profesionales y culturales:**
Empresas dedicadas a bienes y/o servicios derivados de conocimiento especializado. Se pueden agrupar en:
Profesionales. Dedicadas a brindar servicios relacionados con conocimientos especializados amparados por títulos universitarios.
Culturales. Empresas dedicadas a bienes o servicios derivados de una conceptualización creativa, una propuesta estética o estilística. Teniendo como objetivo principal la producción, reproducción promoción, difusión y/o comercialización de bienes, servicios y actividades con contenido cultural de diseño o artístico.
Otras. Empresas cuyas actividades no corresponden con las características descritas anteriormente y actividades tradicionales.

4. Esquema de operación y apoyo al alumno emprendedor.

- Inclusión a Foro de casos de éxito de alumnos egresados.
- Capacitación de en la Metodología CANVAS, en el Mapa de Empatía con el Cliente y en técnicas para la definición y cuantificación del Segmento Objetivo.
- Conocimiento de los criterios de evaluación a los que se someterán los proyectos.
Seguimiento a partir de:
- Recepción de apoyo de docentes consultores agrupados por áreas funcionales o en aspectos técnico científicos especializados y de preferencia, con experiencia práctica en la empresa o industria.



- Complemento con materias afines al emprendimiento y con la asesoría de materias técnicas y/o administrativas de apoyo a proyectos específicos de emprendimiento.
- Realización de foros virtuales en 2º, 4º y 6º semestre. Incluyendo en cada caso foros de networking.
- Creación de una plataforma virtual para atención de dudas o aclaraciones de forma que las personas que decidan emprender se sientan apoyadas y acompañadas en la totalidad de su recorrido del proceso de emprendimiento, desde la generación de su idea hasta la integración de su Modelo CANVAS que le permita identificar la viabilidad operativa y financiera de su proyecto, e en su caso, realizar los ajustes necesarios para lograrlo.
- Promoción y divulgación de los servicios ofrecidos por **CENAPYME-UNAM** a partir de la mayoría de edad de los participantes.

Síntesis del Modelo CANVAS

Hasta principios de este siglo los negocios, ya sea en funcionamiento o los que estaban en etapas de planeación, se regían por el Plan de Negocios, que es un documento estructurado, con un nivel de detalle en la información presentada que permite ser la base para tomar decisiones de inversión o de financiamiento a través de las diferentes modalidades de crédito.

La estructura típica de un plan de negocios consiste en:

- Resumen ejecutivo
- Estudio de Mercado
- Estudio Operativo
- Estudio Administrativo
- Estudio Financiero
- Conclusiones

Si bien la utilidad del Plan de Negocios no está a discusión, el hecho es que por su estructura y el nivel de detalle que maneja, es un documento poco flexible, por lo que cualquier modificación implica la revisión y adecuación del documento completo.

Esta situación implica un gran reto para los emprendedores o empresarios pequeños, que no cuentan con el tiempo y los recursos necesarios para elaborar un documento con una estructura tan detallada y rígida. La situación se complica si se tiene que modificar constantemente, sobre todo cuando hay volatilidad en las condiciones económicas, lo que genera movilidad en los mercados y en las condiciones de operación, con el consiguiente requerimiento de actualización del Plan de Negocios.

Cabe aclarar que en los últimos 10 años han aparecido metodologías que sintetizan aún más lo propuesto por el modelo CANVAS de Osterwalder como el método Lean Startup de Eric Ries, que supone un nuevo enfoque que se está adoptando a gran velocidad para cambiar la forma en que las empresas crean y lanzan sus productos o el Lean CANVAS creado por Ash Maurya, que combina el método Lean Startup con El Método CANVAS.



Si bien todos estos métodos, más los que se vayan desarrollando en el camino, tienen sus virtudes y limitantes, el hecho es que en la actualidad el método CANVAS de Osterwalder se ha adoptado como un referente sobre el cual se basan las evaluaciones de los eventos y concursos de emprendimiento, así como las que se aplican por empresas de financiamiento y apoyo a emprendedores, razón por la cual, es el método propuesto y del que a continuación presentamos un resumen descriptivo.

Osterwalder & Pigneur (2010) comenta que un Modelo de Negocio describe las bases sobre las que una empresa crea, proporciona y capta valor.

El modelo se integra con 9 bloques divididos de la siguiente forma y ordenados de acuerdo con la secuencia en la que se desarrollan:

1. Segmento de Mercado
2. Propuesta de Valor
3. Relación con los clientes
4. Canales de Distribución
5. Fuentes de Ingreso
6. Actividades Clave
7. Recursos Clave
8. Aliados Clave
9. Estructura de Costos

El siguiente diagrama muestra la estructura gráfica del modelo.





Veamos una breve descripción de cada uno de los bloques, ordenados a partir del criterio de la secuencia en la que se desarrollan:

1. El segmento de mercado: el primer paso y el más importante por ser el referente básico para el desarrollo del resto de los 8 bloques del modelo CANVAS, consiste en identificar con la mayor precisión posible quiénes serán los clientes del futuro negocio que se está proyectando, así como la cuantificación que permita estimar los ingresos proyectados a partir de las metas de ventas iniciales, acompañadas de su estrategia de crecimiento a corto, mediano y largo plazo.
2. La propuesta de valor: Consiste en definir en qué es y qué hace diferente al producto o servicio a ofrecer, qué ventajas o valores agregados ofrece con respecto a las empresas que ya están operando en el mercado a partir de la definición del problema del cliente que se va a solucionar con nuestro producto o servicio.
3. Canales de distribución: Esta etapa consiste en determinar las estrategias para que se conozca el servicio o producto de la empresa y cómo se va a hacer llegar a los clientes.
4. Relación con los clientes: Consiste en definir el tipo de comunicación que se va a tener con cada uno de los segmentos de clientes que se contemplan en el Segmento de Mercado definido en el paso 1.
5. Fuentes de Ingresos de la empresa: En este módulo, de acuerdo con la cuantificación del segmento de mercado, se estimarán los ingresos provenientes de la venta de los productos, servicios y las ganancias que se van a generar en la empresa, incluyendo las formas y políticas de pago.
6. Recursos Clave: Es la definición de lo estrictamente necesario para que se pueda materializar la oferta de valor, como la infraestructura de operación, ventas y administración, así como la estimación de cuánto dinero se requiere para su implementación y operación.
7. Actividades Clave: Son las actividades por realizar para poner en funcionamiento los recursos clave para la ejecución de los procesos de producción, de venta y administración.
8. Socios Clave: Son aquellos aliados que complementan el desarrollo del negocio con actividades que no son consideradas como esenciales y en la que estos aliados son especialistas.
9. Estructura de Costos: Aquí se describe de manera detallada, el importe del costo de la relación con los clientes, de los canales de distribución, de la operación de los recursos, actividades y socios clave

Ventajas de metodología, modelo Canvas:

- Flexibilidad
- Información conceptual, operativa y financiera
- Estándar en entidades de financiamiento



5. Acciones sistemáticas paralelas:

- Capacitación continua a los docentes involucrados en Emprendimiento en los siguientes temas (propuesta enunciativa, no limitativa):
 - Vigilancia tecnológica
 - Inteligencia de mercado
 - Gestión de proyectos
 - Ciclos de negocio
 - Áreas funcionales básicas de una empresa
 - Aspectos legales del emprendimiento
 - Normatividad oficial aplicable al emprendimiento en materias:
 - Fiscal
 - Seguridad e Higiene en el trabajo
 - Seguridad Social
 - Condiciones sanitarias de productos o servicios
 - Etiquetado, envasado, empaque y embalaje de productos
 - Requerimientos para exportación



Metodología para la presentación de proyectos a grupos de evaluación y/o inversionistas potenciales.

Propuesta de Modelo de Evaluación

Objetivo:

Proporcionar criterios uniformes para la evaluación interna de proyectos de emprendimiento que estén alineados a los criterios utilizados en concursos de emprendimiento y en entidades de capital semilla y entidades de apoyo financiero a través de créditos al emprendedor.

Instrucciones: Asignar hasta 10 puntos si el desarrollo del proyecto cuenta con las características requeridas del elemento a evaluar; 0 si el proyecto no cuenta con ninguna de estas características, es decir, 10 calificación máxima y 0 la mínima.

La asignación de puntos será de acuerdo con la siguiente escala:

Excelente: = 10 puntos

Bueno: = 8 puntos

Regular: = 6 Puntos

Insuficiente: = 4 puntos

Deficiente: = 2 puntos

Evaluator: _____

Colegio: _____

Ciudad y Estado: _____

Bloque1. SEGMENTOS DE MERCADO					
Aspectos a evaluar	2	4	6	8	10
El proyecto refleja de manera clara y coherente, al menos dos variables psicográficas (hábitos, ubicación,					



Bloque1. SEGMENTOS DE MERCADO					
Aspectos a evaluar	2	4	6	8	10
forma de compra, tomadores de decisión) de quienes conforman al segmento de mercado					
El proyecto abarca clara y coherentemente, al menos tres variables demográficas (edades, sexo, nacionalidad, ocupación, nivel de escolaridad, nivel de ingreso) que conforman al segmento de mercado					
Contiene información suficiente sobre las tendencias de crecimiento del segmento de mercado					
Refleja claramente la cuantificación de ese mercado, así como la estimación de las ventas y la proyección de crecimiento a corto, mediano y largo plazo, en volumen e importe					
Contiene información clara sobre el costo que le implica a la empresa acercarse a ese segmento					
Sumatorias parciales por cada elemento de la escala					
Total obtenido en este bloque					

Bloque2. PROPUESTA DE VALOR					
Aspectos a evaluar	2	4	6	8	10
Expresa de manera clara ¿Qué valor es el que la empresa entrega a los clientes?					
Contiene información que da evidencia de ¿Qué problema ayuda la empresa a resolver?					
Contiene información que indique ¿Cuál necesidad de los clientes se está satisfaciendo?					
Se describe ¿Qué productos y servicios estamos ofreciendo a cada segmento de clientes?					



Bloque2. PROPUESTA DE VALOR					
Aspectos a evaluar	2	4	6	8	10
Se describen de manera clara las características del producto o servicio, resaltando algunas como: novedad, desempeño, diseño, marca, precio, accesibilidad, conveniencia, entre otras.					
Considera que la propuesta de valor es innovadora y convence sobre la adquisición del producto o servicio					
evalúa el nivel de innovación o mejora de la propuesta de valor					
Expresa el beneficio que obtiene el segmento de mercado al que está dirigido la propuesta de valor					
La oferta de valor cuenta con elementos que benefician al consumidor tales como: novedad, desempeño, personalización, diseño, ahorro, Comodidad, precio, estatus, reducción de costo, reducción de riesgo, disponibilidad, conveniencia, facilidad de uso, entre otros.					
Sumatorias parciales por cada elemento de la escala					
Total obtenido en este bloque					

Bloque3. COMUNICACIÓN CON LOS CLIENTES					
Se describe como la empresa da a conocer la propuesta de valor a los consumidores	2	4	6	8	10
La propuesta de comunicación ayuda a dar a conocer de manera interna o externa la importancia de sus logros y el proceso de obtención de los mismos, de tal forma que este se torna un factor clave para su éxito.					
Define cuáles son los mecanismos (canales de comunicación: el uso de medios electrónicos, redes sociales. Los canales de distribución: la instalación de puntos de venta, sucursales, así como la					



Bloque3. COMUNICACIÓN CON LOS CLIENTES					
	2	4	6	8	10
Se describe como la empresa da a conocer la propuesta de valor a los consumidores					
implementación de servicios adicionales: atención post venta, servicio técnico, entre otros) que se utilizan para dar a conocer la propuesta de valor					
Se definen los canales que ayudan a los clientes a tener información de la empresa					
Los canales propuestos: · Elevan la percepción entre los clientes acerca de los servicios y productos de la empresa.					
Ayudan a los clientes a evaluar la proposición de valor.					
Permiten a los clientes la compra de productos y servicios específicos.					
Entregan una proposición de valor a los clientes					
Proveen soporte post-compra para los clientes					
Sumatorias parciales por cada elemento de la escala					
Total obtenido en este bloque					

4. RELACIÓN CON EL CLIENTE					
	2	4	6	8	10
Expresa de manera clara el tipo de relación que se desea establecer con los clientes					
Se definen las estrategias que permite alentar la fidelidad de los clientes y allegarse de nuevos prospectos					
Se define el costo de las estrategias para las relaciones con los clientes					
Estas estrategias se relacionan de manera integral con el modelo de negocio					
Sumatorias parciales por cada elemento de la escala					



4. RELACIÓN CON EL CLIENTE					
Expresa de manera clara el tipo de relación que se desea establecer con los clientes	2	4	6	8	10
Total obtenido en este bloque					

5. BLOQUE DE INGRESOS					
Se describe ¿Por qué valor entregado están los clientes dispuestos a pagar?	2	4	6	8	10
Se identifica la propuesta de valor por que los clientes pagan actualmente					
Se describe como los clientes están pagando actualmente					
Se describe como prefieren pagar los clientes					
Se describe cuánto contribuye cada segmento al total de los ingresos					
Sumatorias parciales por cada elemento de la escala					
Total obtenido en este bloque					



6. RECURSOS CLAVE					
	2	4	6	8	10
Los recursos descritos le permiten a la empresa crear y ofertar una proposición de valor, alcanzar mercados, mantener relaciones con los segmentos de mercado y generar ingresos					
Se describen cuales son recursos clave que requiere la empresa para otorgar al cliente la propuesta de valor					
Se da evidencia de cuales recursos clave requieren los canales de distribución para su buen funcionamiento					
Se enumera y fundamenta los recursos clave necesarios para establecer las relaciones con los clientes					
Se describen los recursos clave necesarios para que funcionen las estrategias de fuentes de ingresos					
Sumatorias parciales por cada elemento de la escala					
Total obtenido en este bloque					

7. ACTIVIDADES CLAVE					
	2	4	6	8	10
Los recursos descritos le permiten a la empresa crear y ofertar una proposición de valor, alcanzar mercados, mantener relaciones con los segmentos de mercado y generar ingresos					
Se describen cuales son recursos clave que requiere la empresa para otorgar al cliente la propuesta de valor					
Se da evidencia de cuales recursos clave requieren los canales de distribución para su buen funcionamiento					
Se enumera y fundamenta los recursos clave necesarios para establecer las relaciones con los clientes					
Se describen los recursos clave necesarios para que funcionen las estrategias de fuentes de ingresos					
Sumatorias parciales por cada elemento de la escala					



7. ACTIVIDADES CLAVE					
Los recursos descritos le permiten a la empresa crear y ofertar una proposición de valor, alcanzar mercados, mantener relaciones con los segmentos de mercado y generar ingresos	2	4	6	8	10
Total obtenido en este bloque					

8. ALIADOS CLAVE					
Se describe quienes son los asociados clave	2	4	6	8	10
Se aprecia quiénes son nuestros proveedores clave					
Se describe cuales son los recursos clave					
Se describen las actividades clave que realizan los socios					
Sumatorias parciales por cada elemento de la escala					
Total, obtenido en este bloque					

9. BLOQUE DE COSTOS					
Se describen y cuantifican los costos más importantes incurridos mientras se opera el modelo de negocio	2	4	6	8	10
Se enumeran y cuantifican los costos de los recursos clave					
Se describen y cuantifican cuales son los costos de las actividades clave					
Se describen y cuantifican cuales son los costos asociados a la estrategia de comunicación con el segmento de mercado					



9. BLOQUE DE COSTOS					
Se describen y cuantifican los costos más importantes incurridos mientras se opera el modelo de negocio	2	4	6	8	10
Se describen y cuantifican cuales son los costos asociados a los canales de distribución					
Sumatorias parciales por cada elemento de la escala					
Total, obtenido en este bloque					

Debido a que prácticamente la totalidad de los alumnos de CONALEP es menor de edad, aún en el momento de su egreso, se acordó omitir este punto dado que no hay la posibilidad ni personalidad jurídica para celebrar contratos, constituir empresas, asumir obligaciones crediticias o ser titulares de patentes, modelos de utilidad o de derechos de autor.

Esta etapa será aportada en el marco de seguimiento y continuidad a través de los servicios de apoyo ofrecido por el CENAPYME, previa firma del convenio correspondiente.



Beneficios Esperados

Beneficios esperados para los Alumnos:

- Oportunidad de incidir de manera positiva y directa en su comunidad, a partir de la creatividad y la Innovación.
- Oportunidad de optimizar, desarrollar y consolidar actividades productivas que se desarrollen en su entorno familiar.
- Oportunidad de crear un negocio propio y desarrollarlo de manera autónoma, bajo la tutela y asesoría de entidades especializadas en incubación y aceleración de negocios como el Centro Nacional de Apoyo a la Pequeña y Mediana Empresa, CENAPYME, de la Universidad Nacional Autónoma de México.
- Oportunidad de recibir mentoría de sus compañeros de semestres más avanzados o ya egresados y posteriormente apoyar a sus compañeros de semestres o generaciones anteriores.
- Contar con alternativas de ejercicio de su profesión de manera independiente con la posibilidad de fortalecer esta actividad con la continuación de sus estudios.
- Formación para la vida profesional.

Beneficios esperados para los docentes:

- Oportunidad de participar en el desarrollo profesional de sus alumnos.
- Oportunidad para recibir capacitación y desarrollo permanente por parte de la Institución.
- Oportunidad para fortalecer los vínculos con docentes de otras áreas de conocimiento y formar o fortalecer redes de colaboración académica y profesional.
- Oportunidad para obtener documentos comprobatorios para efectos de programas de estímulos al personal docente.
- Beneficios o recompensas que la institución pueda otorgar

Beneficios esperados para CONALEP:

- Consolidarse como Institución de excelencia educativa y de impacto positivo en sus áreas geográficas de influencia.
- Contar con mecanismos de arraigo y atracción de talento para reforzar y consolidar su planta docente.
- Contar con la oportunidad de participar en proyectos de investigación aplicada vinculados a los sectores productivos de su área de especialidad y su área geográfica de influencia.
- Generación de recursos adicionales a partir del incremento en el volumen de Servicios Tecnológicos y de Certificación de Competencias Laborales.
- Publicitarse como una institución de alto nivel.



Beneficios esperados para las Comunidades:

- Contar con vías de acceso al desarrollo de las economías locales con productos y servicios de contenido tecnológico y respeto al medio ambiente, con la posibilidad de integrar cadenas de valor local y de integrarse a cadenas de valor regional, nacional o internacional.
- Reforzamiento de la identidad local a partir del arraigo de la población y de la puesta en acción de los conocimientos adquiridos por los egresados de CONALEP, originarios de las comunidades.
- Mejoramiento del nivel y calidad de vida de los integrantes de las comunidades

Beneficios esperados para el sector productivo:

- Optimización de sus cadenas de proveeduría al contar con opciones locales que se integren a su cadena de valor.
- Mejoramiento de la imagen de las empresas al involucrarse con personas de la comunidad en esquemas de ganar-ganar.
- Posibilidad de optimizar procesos y resolver problemas complejos inherentes al diseños, producción, integración o distribución de sus productos o servicios, aprovechando la creatividad, talento e innovación de los integrantes de la comunidad.
- Contar con servicios tecnológicos, de investigación, de desarrollo, de capacitación y de certificación de estándares de competencia o de desarrollo de nuevos estándares que atiendan necesidades específicas.

Beneficios esperados para los gobiernos municipales y estatales:

- Reconstrucción del tejido social a partir de oportunidades concretas de trabajo formal y desarrollo para la población.
- Desarrollo económico local y regional, con la consiguiente derrama de recursos y generación de ingresos tributarios locales, estatales y federales.
- Contar con recursos para optimizar la infraestructura de servicios públicos dirigidos a la población en general y a los sectores productivos.
- Arraigo de la población, principalmente masculina, evitando la migración a otros estados o países en busca de oportunidades de vida.
- Gobierno federal: generador de una institución de nivel medio con alto nivel educativo que ofrece alternativas.

Acciones a seguir:

- Evaluar y autorizar el Modelo de Emprendimiento CONALEP.
- Evaluar e implementar las adecuaciones curriculares.
- Analizar a detalle las mallas curriculares por carrera para identificar asignaturas afines al emprendimiento.
- Convocatoria y registro para docentes consultores.
- Capacitar a los docentes participantes en la Metodología CANVAS, Mapa de empatía con el cliente y en el Modelo de Emprendimiento CONALEP, previa evaluación diagnóstica que permita ubicar a los docentes en 3 niveles:



- I. Capacitación en Modelo CANVAS y Mapa de Empatía
- II. Alineación en Modelo CANVAS y Capacitación en Mapa de Empatía
- III. Alineación en Modelo CANVAS y Mapa de Empatía
- Capacitación para acreditación de los EC 301, 217.01 y 249, previa revisión de docentes que tengan acreditado alguno o algunos de estos estándares.

Apoyos ofrecidos por CENAPYME

- I. Capacitación y asistencia a los docentes en Modelo CANVAS, en criterios de evaluación y en la técnica de Elevator Pitch.
- II. Vinculación con Institutos Estatales de Emprendedores.
- III. En cuanto los estudiantes tengan mayoría de edad:
 - i. Incubación virtual hasta llegar a la creación de sus empresas.
 - ii. Asesoría en áreas funcionales específicas como: Ventas y Mercadotecnia, Producción, Operaciones, Administración, Capital Humano, Finanzas y Contabilidad, entre otras,
 - iii. Apoyo para registro de marcas y patentes.
 - iv. Vinculación con entidades de apoyo financiero, tanto en la modalidad de crédito, como en la modalidad de aportaciones de capital.



Conclusión y Agradecimientos

La gran mayoría de las empresas del país, más del 97%, están en la clasificación de Micro, Pequeñas y Medianas Empresas. Es impostergable contar con estrategias que permitan su incorporación a las cadenas de valor regionales, nacionales y globales, lo cual implica un gran reto.

Entre otros aspectos a resolver, está el de la brecha tecnológica, que sólo se podrá abatir a través de esquemas de innovación que permitan ir resolviendo de manera paulatina los requerimientos específicos de diferentes tipos de industria.

Por otra parte, se tuvo la oportunidad de apreciar el compromiso de los docentes involucrados en el esquema actual de emprendimiento y que tienen como uno de sus principales estímulos, la creatividad, el ingenio y la capacidad de sus alumnos, así como el compromiso de las autoridades para poner a disposición de docentes y alumnos la infraestructura de CONALEP, sus Entidades de Certificación y Evaluación, su catálogo de Servicios Tecnológicos así como su voluntad para impulsar el proyecto, con esos esquemas de innovación que la industria demanda.

Adicionalmente, la experiencia e infraestructura del CENAPYME puede ser un factor de apoyo que disminuya la curva de aprendizaje y que consolide este esquema de intercambio de experiencias en beneficio de ambas Instituciones y sus respectivas comunidades.

De esta forma, se puede afirmar que el Modelo no sólo es viable, pertinente y oportuno, sino que además se tienen todos los componentes para consolidar el Modelo de Emprendimiento y que sea el principio de una espiral virtuosa que consolide el compromiso que ambas Instituciones tienen no sólo en el ámbito educativo, sino como agentes de cambio positivo integral en la sociedad.

El equipo dirigido por el Lic. Francisco Martínez García, Jefe del CENAPyME, e integrado por el Dr. Alejandro Olivares, el Mtro. Christian González Zepeda, el Lic. José Berumen Martínez y el Lic. Luis Arturo Ocampo Carapia, agradecen la oportunidad de haber colaborado en este proyecto y ha sido un honor trabajar para tan prestigiada Institución y esperamos contar con el privilegio de continuar colaborando en las etapas subsecuentes.



Fuentes de Información

Aguilar, S., Ocampo, L. Coordinadores, 2020, De emprendedor a empresario: haga que su negocio sea negocio. México, Patria, 2012.

Barceló, Miquel, and Sergi Guillot. Gestión de proyectos complejos: una guía para la innovación y el emprendimiento. Madrid: Ediciones Pirámide, 2013.

CONALEP, Oferta Educativa Nacional, Ciclo Escolar 2021-2022., Secretaría de Educación Pública. Documento PDF. https://www.conalep.edu.mx/sites/default/files/2021-06/Oferta%20Educativa%20Nacional%202021-2022_28-06-2021.pdf

Gámez Gutiérrez, Jorge Alberto, 2019. | Emprendimiento, Creatividad e Innovación. Bogotá: Universidad de la Salle.

Olguin, Alejandro Gatica. "Modelos De innovación y Plan De Marketing Para La Nueva Propuesta De Valor De Eventos Corporativos En La Startup tecnológica Split Space." ProQuest Dissertations Publishing, 2020.

Osterwalder, Alexander, and Yves Pigneur. Diseñando la propuesta de valor: cómo crear los productos y servicios que tus clientes están esperando. Tercera edición. España: Deusto, 2016.

Osterwalder, A., Generación de Modelos de Negocio, Deusto. España.

Principios y fundamentos de gestión de empresas. 3a. edición. Madrid: Pirámide, 2013.

Secretaria de Economía, Rumbo a una política Industrial, México. 2022,. Documento PDF. https://www.gob.mx/cms/uploads/attachment/file/761984/Rumbo_a_una_Pol_tica_Industrial.pdf

https://www.economia.gob.cl/wp-content/uploads/2018/04/INFORME_FINAL_VOUCHER-14_03-PDF.pdf

http://www.grade.org.pe/upload/publicaciones/archivo/download/pubs/Propuesta_de_DisenO%C%80o_e_Implementacinin.pdf

<https://repository.usta.edu.co/bitstream/handle/11634/30268/2020santiagodiaz1.pdf?sequence=5&isAllowed=y>

<https://es.venngage.com/blog/plantillas-informe-de-negocios/>

<https://www.conalep.edu.mx/valores-conalep>