

1. Datos Generales de la asignatura

Nombre de la asignatura:	Innovación y emprendimiento turístico
Clave de la asignatura:	GPD-2107
SATCA¹:	2-3-5
Carrera:	Licenciatura en Turismo

2. Presentación

Caracterización de la asignatura

La asignatura de Innovación y emprendimiento turístico, aporta al perfil del Licenciado en Turismo, el marco conceptual de referencia para la especialidad en Gestión e Innovación de Productos Turísticos Sustentables, partiendo de un entendimiento de la innovación y su aplicación en el diseño y desarrollo de proyectos emprendedores en el sector turístico regional.

De acuerdo con la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico, la innovación es cada vez más importante en los procesos de crecimiento económico, en la manera de afrontar las crisis económicas que se tienen en el contexto de globalización, y más aún en el proceso que conduce al desarrollo económico y al bienestar social. Asimismo, esta misma organización concluye que sin innovación, no hay crecimiento.

La presente asignatura tiene relación significativa con las asignaturas: Nuevas tecnologías aplicadas al turismo y Gestión y Operación de Servicios de Alimentos y Hospedaje, ya que forman parte de las asignaturas de especialidad en las que el estudiante deberá gestar un producto turístico validado en el mercado.

La asignatura de Innovación Emprendimiento Turístico; ofrece al estudiante un proceso conceptual y de aplicación en el diseño, desarrollo de Propuestas de Valor, consolidadas en un Modelo de Negocio con procesos reales de validación en el mercado.

En un enfoque sólido en las metodologías Lean, el estudiante mecanizará la forma de emprender de forma metodológica iniciando con el descubrimiento y análisis de una problemática de su entorno, para posteriormente generar soluciones enfocadas en el cliente.

Esta es una asignatura que contribuirá en el estudiante el desarrollo de habilidades de intra-emprendimiento y emprendimiento que le permitirán generar soluciones enfocadas en el cliente una vez que egrese de la Licenciatura en Turismo.

¹ Sistema de Asignación y Transferencia de Créditos Académicos

Intención didáctica

El propósito didáctico de la asignatura es proporcionar al estudiante un acercamiento con la innovación y el emprendimiento, a través de la observación de problemáticas del entorno, enfocadas en el sector turístico que deriven en un modelo de negocios, que realice procesos de validación con el objetivo de incrementar las probabilidades de éxito del mismo.

El primer tema trata sobre los fundamentos de la Innovación y el emprendimiento, partiendo de la conceptualización y aplicación de dichos conceptos.

En el segundo tema; se conoce y estudia las problemáticas regionales en el sector turístico, así como las tendencias a nivel regional, estatal y mundial en el sector, lo cual permitirá que los estudiantes identifiquen problemáticas recurrentes y realicen un proceso de validación.

El tercer tema trata sobre la generación de modelos de negocio y generación de propuestas de valor a partir de la teoría de Alexander Ostewalder y Ash Maurya en donde el principal objetivo es entender las problemáticas que enfrentan los clientes potenciales actualmente para crear productos y servicios que cubran esas necesidades.

En el cuarto tema el estudiante conoce y aplica el concepto de producto mínimo viable, entiende los propósitos de este en la creación de productos y servicios y genera un road map del proceso de venta y distribución; para finalmente hacer pruebas de validación en el mercado, a través de ventas reales.

3. Participantes en el diseño y seguimiento curricular del programa

Lugar y fecha de elaboración o revisión	Participantes	Evento
Instituto Tecnológico Superior del Oriente del Estado de Hidalgo, Tecnológico Nacional de México, Agosto de 2021.	Academia del Programa Educativo de Licenciatura en Turismo.	Reunión de Diseño Curricular de la Especialidad Gestión e Innovación de Productos Turísticos Sustentables.

4. Competencia(s) a desarrollar

Competencia(s) específica(s) de la asignatura
<ul style="list-style-type: none"> Analiza los elementos del entorno de la innovación y el emprendimiento para desarrollar propuestas de valor diferenciadas en el sector turístico con potencial real de mercado.

5. Competencias previas

<ol style="list-style-type: none"> Tener una marcada orientación de servicio al cliente. Manejar técnicas de comunicación. Conocer los distintos tipos de organizaciones turísticas. Comprender el marco legal que regula las actividades turísticas.

6. Temario

No.	Temas	Subtemas
1	Innovación y emprendimiento	1.1 ¿Qué es innovación? 1.1.1 Tipos de innovación 1.2 ¿Qué es emprendimiento? 1.2.1 Concepto de intra-emprendimiento y su aplicación. 1.3 Innovación aplicada al sector turismo. 1.4 Emprendimiento social y turismo.
2	Problemáticas turísticas regionales.	2.1 Análisis microeconómico del turismo en México 2.2 Análisis de la problemática del turismo en Hidalgo 2.3 Análisis SWOT del turismo regional 2.4 Identificación de una problemática 2.5 Proceso de validación de la problemática en el mercado
3	Modelo de Negocios	3.1 Concepto de Modelo de Negocios 3.2 Modelo de negocios vs Plan de Negocios 3.3 Metodologías Lean 3.4 Canvas de la propuesta de valor 3.5 Lean Canvas, 3.5.1 Problema 3.5.2 Segmento de clientes 3.5.3 Propuesta de valor 3.5.4 Solución 3.5.5 Canales 3.5.6 Métricas 3.5.7 Fuentes de ingresos 3.5.8 Costos 3.5.9 Ventaja injusta 3.6 Plan financiero básico 3.7 Branding 3.8 Proceso de validación del Modelo de Negocios

4	Producto Mínimo Viable	<p>4.1 ¿Qué es un producto mínimo viable?</p> <p>4.2 Usos y aplicaciones de un Producto mínimo viable</p> <p>4.3 El producto mínimo viable del modelo de negocios.</p> <p>4.3.1 Proceso de validación de concepto.</p> <p>4.3.2 Marco de las 4 acciones de Blue Ocean Strategy.</p> <p>4.4 Road map de proceso de venta y distribución</p> <p>4.5 Validación de MVP a través de Primeras ventas</p>
5	Fortalecimiento de modelo de negocios	<p>5.1 Pivotar, concepto.</p> <p>5.2 ¿Cuándo un modelo de negocios debe pivotar?</p> <p>5.3 Beneficios de realizar pivotes de 90º, 180º y 360º</p> <p>5.4 Plan de negocios ejecutivo</p> <p>5.4.1 Planeación estratégica</p> <p>5.4.2 Branding</p> <p>5.4.3 Elementos técnicos</p> <p>5.4.4 Finanzas</p> <p>5.4.5 Aspectos Legales</p> <p>5.4.6 Aspectos ambientales</p>

7. Actividades de aprendizaje de los temas

1. Innovación y emprendimiento	
Competencias	Actividades de Aprendizaje
<p>Específica(s): Identifica los fundamentos de la innovación, desde su conceptualización hasta su tipología para el desempeño eficiente en el proceso aplicación en el desarrollo de productos turísticos.</p> <p>Genéricas:</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Capacidad de análisis y síntesis. ● Capacidad para planificar y organizar el tiempo. ● Habilidades en el uso de las tecnologías de la información y la comunicación oral y escrita. ● Habilidad para buscar, procesar y analizar información de diversas fuentes. ● Habilidad para la solución de problemas. ● Capacidad para la toma de decisiones. ● Capacidad para trabajar en equipo interdisciplinario. ● Compromiso ético. ● Compromiso con la preservación del medio ambiente. ● Capacidad para identificar, plantear, y resolver problemas. ● Habilidades de investigación. ● Liderazgo. ● Creatividad. 	<ul style="list-style-type: none"> ● Realiza investigación y participa a través de una lluvia de ideas en la cual se promueve -entre los estudiantes- den respuesta a: ¿Qué entendemos por innovación? <p>Integrados en equipos de cuatro, realizan y exponen una representación gráfica/visual de la comparativa entre las distintas referencias estudiadas en clase sobre el concepto de innovación, a través de preguntas detonadoras se concluye en la acepción de innovación a considerar como referente en la especialidad.</p> <ul style="list-style-type: none"> ● El estudiante realiza investigación documental sobre la tipología (clases) de innovación. ● Desarrollan y presentan un mapa mental, en grupos de cuatro estudiantes, sobre la tipología de la innovación (mostrando ejemplos por cada clase). ● Como segunda actividad y en grupos de cuatro estudiantes, realizan una búsqueda en material visual (vídeos) que muestre una explicación sobre emprendimiento e intra-emprendimiento. Se realizan preguntas sobre las implicaciones y ventajas del emprendimiento, intra-emprendimiento y la innovación. ● Como tercera actividad, en equipos de trabajo, realiza una investigación documental del emprendimiento social centrada en la filosofía de Muhamad Yunus.

2. Problemáticas turísticas regionales.	
Competencias	Actividades de Aprendizaje
<p>Específica(s):</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Examina el entorno microeconómico del sector turístico con el propósito de identificar problemáticas que derivan en la construcción de un modelo de negocios. . <p>Genéricas:</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Capacidad de análisis y síntesis. Capacidad para planificar y organizar el tiempo. ● Habilidades en el uso de las tecnologías de la información y la comunicación oral y escrita. ● Habilidad para buscar, procesar y analizar información de diversas fuentes. ● Habilidad para la solución de problemas. ● Capacidad para la toma de decisiones. ● Capacidad para trabajar en equipo interdisciplinario. ● Compromiso ético. ● Compromiso con la preservación del medio ambiente. ● Capacidad para identificar, plantear, y resolver problemas. ● Habilidades de investigación. ● Liderazgo. ● Creatividad. 	<ul style="list-style-type: none"> ● Primera actividad, el estudiante realiza investigación documental sobre el entorno microeconómico del turismo en México. ● Segunda actividad el estudiante realiza investigación documental sobre las problemáticas que se presentan en el estado de Hidalgo respecto al sector turístico. ● Tercera actividad, el estudiante realiza un análisis SWOT del sector turístico regional (municipios que integran la zona de influencia del ITESA) ● Cuarta actividad, en equipos de trabajo de cuatro integrantes, deciden la problemática en la que se centrará el desarrollo del modelo de negocios. ● Quinta actividad, en equipos, realizan procesos de validación del problema, a través de entrevistas semi-estructuradas. ● Presentan un video sobre la problemática y los resultados del proceso de validación.

3. Modelo de Negocios	
Competencias	Actividades de Aprendizaje
<p>Específica(s):</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Aprende a desarrollar modelos de negocios a partir de un problema previamente identificado. <p>Genéricas:</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Capacidad de análisis y síntesis. ● Capacidad para planificar y organizar el tiempo. ● Habilidades en el uso de las tecnologías de la información y la comunicación oral y escrita. ● Habilidad para buscar, procesar y analizar información de diversas fuentes. ● Habilidad para la solución de problemas. ● Capacidad para la toma de decisiones. ● Capacidad para trabajar en equipo interdisciplinario. ● Compromiso ético. ● Compromiso con la preservación del medio ambiente. ● Capacidad para identificar, plantear, y resolver problemas. ● Habilidades de investigación. ● Liderazgo. ● Creatividad. 	<ul style="list-style-type: none"> ● Realiza investigación documental acerca de los Modelos de negocio (Lean Canvas y Model Business Canvas). ● Realiza exposición del diferencial de los modelos de negocios previamente investigados. ● Realiza investigación documental de las diferencias entre Modelos de Negocio y Planes de Negocio. ● Examina en equipos de trabajo el diagrama del Canvas de la propuesta de valor y expone sus resultados. ● Investiga el Modelo de Negocios Lean Canvas y expone en clase la información que debe integrarse en cada uno de los 9 bloques.

4. Producto mínimo viable	
Competencias	Actividades de Aprendizaje
<p>Específica(s):</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Desarrolla un producto mínimo viable a partir del modelo de negocios y los resultados del proceso de validación. <p>Genéricas:</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Capacidad de análisis y síntesis. ● Capacidad para planificar y organizar el tiempo. ● Habilidades en el uso de las tecnologías de la información y la comunicación oral y escrita. ● Habilidad para buscar, procesar y analizar información de diversas fuentes. ● Habilidad para la solución de problemas. ● Capacidad para la toma de decisiones. ● Capacidad para trabajar en equipo interdisciplinario. ● Compromiso ético. ● Compromiso con la preservación del medio ambiente. ● Capacidad para identificar, plantear, y resolver problemas. ● Habilidades de investigación. ● Liderazgo. ● Creatividad. 	<ul style="list-style-type: none"> ● Realizar investigación documental sobre los elementos que integran un MVP, así como ejemplos. ● Realizan práctica para desarrollar el primer esbozo del primer Producto Mínimo Viable. ● Aplica el proceso de validación de concepto a través de entrevistas semi-estructuradas. ● Realiza adecuaciones al MVP empleando la herramienta del marco de las 4 acciones. ● Diseña el road map del proceso de venta y distribución del MVP ● Planea y realiza las primeras ventas del MVP.

5. Fortalecimiento del Modelo de Negocios	
Competencias	Actividades de Aprendizaje
<p>Específica(s):</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Diseña un plan de negocios ejecutivo para fortalecer el modelo de negocios previamente validado. <p>Genéricas:</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Capacidad de análisis y síntesis. ● Capacidad para planificar y organizar el tiempo. ● Habilidades en el uso de las tecnologías de la información y la comunicación oral y escrita. ● Habilidad para buscar, procesar y analizar información de diversas fuentes. ● Habilidad para la solución de problemas. ● Capacidad para la toma de decisiones. ● Capacidad para trabajar en equipo interdisciplinario. ● Compromiso ético. ● Compromiso con la preservación del medio ambiente. ● Capacidad para identificar, plantear, y resolver problemas. ● Habilidades de investigación. ● Liderazgo. ● Creatividad. 	<ul style="list-style-type: none"> ● Realizar investigación documental acerca del concepto “pivotar” y sus tipos. ● Realiza investigación documental de los elementos que integran la planeación estratégica y lo aplica en su modelo de negocios. ● Realiza investigación documental de los elementos que integran el Branding en un emprendimiento y lo aplica en su modelo de negocios. ● Realiza investigación documental de los elementos que integran los elementos técnicos en un emprendimiento y lo aplica en su modelo de negocios. ●

8. Práctica(s)

Tema 2. Problemáticas turísticas regionales.

Práctica 1 Proceso de validación del Problema.

Objetivo: Aprender mediante el proceso de validación el entendimiento de problemáticas turísticas regionales a partir de la perspectiva del cliente potencial para generar modelos de negocios.

Tiempo: 120 minutos

Descripción: Formar equipos de cuatro integrantes como máximo y deberán elegir entre ellos al líder del equipo. Enseguida, cada equipo deberá seleccionar mediante plenaria la problemática que someterán a proceso de validación. Una vez que haya sido seleccionada, deberán trabajar en el guión que será empleado para las entrevistas (Presentación, demográficos e historia), deberán acordar los roles necesarios para el proceso de validación (entrevistador, observador, tomador de notas y el responsable de la grabación).

El proceso de validación deberá realizarse a un mínimo de 15 individuos, una vez que los estudiantes realicen el proceso de validación, deberán trabajar en equipo para hacer la compilación de los resultados.

El equipo de trabajo deberá estar muy atento a los insights proporcionados por los entrevistados, los cuales representan elementos frecuentes manifestados como puntos de dolor y una emergente necesidad por resolverlos.

Al finalizar la compilación de resultados, el equipo deberá generar una presentación de power point en donde se muestre la siguiente información.

1. Declaración del problema.
2. Data relacionada con la cantidad poblacional afectada por el problema.
3. Compilación de información derivada de la validación.

Tema 2. Producto mínimo viable

Práctica 1 Proceso de validación del MVP.

Objetivo: Aprender mediante el proceso de validación la aceptación - rechazo de un producto o servicio turístico en el mercado potencial a través de ventas reales.

Tiempo: 120 minutos

Descripción: Formar equipos de cuatro integrantes como máximo y deberán elegir entre ellos al líder del equipo. Enseguida, cada equipo deberá seleccionar planear, organizar, dirigir y controlar el proceso de validación del MVP mediante ventas reales con los clientes potenciales. Una vez que haya sido validado el MVP, cada equipo deberá generar un informe de resultados obtenidos, el cual expondrá mediante Pitch en sesión de clase. El proceso de validación deberá realizarse a un mínimo de 15 individuos.

El equipo de trabajo deberá estar muy atento a los insights proporcionados por los clientes, los cuales representan elementos frecuentes manifestados como puntos de dolor y una emergente necesidad por resolverlos.

9. Proyecto de especialidad

El objetivo del proyecto que planteé el docente que imparta esta asignatura, es demostrar la existencia de clientes reales, dispuesto a pagar por la solución desarrollada por los estudiantes mediante la creación de un Modelo de negocios, a partir de la identificación de un problema, el cual debe ser validado a través de ventas reales en el mercado.

- **Problema:** identificación del problema regional o estatal relativo al sector turístico, con su respectivo proceso de validación.
- **Modelo de Negocios:** Desarrollo del Canvas de la propuesta de valor y lean Canvas para la propuesta del modelo de negocios.
- **Producto Mínimo Viable:** Primera construcción del Producto mínimo viable a partir de los insights del cliente y validado mediante ventas reales.
- **Plan de Negocios ejecutivo:** deberá partir de la información encontrada a partir de los procesos de validación para el desarrollo de la planeación estratégica, proyección de ventas, elementos técnicos, aspectos legales y aspectos ambientales.

10. Evaluación por competencias

La evaluación debe ser continua y cotidiana por lo que se debe considerar el desempeño en cada una de las actividades de aprendizaje, haciendo especial énfasis en la integración de los aprendizajes que permiten competencias:

Herramientas:

- Casos prácticos.
- Mapa conceptual o mental.
- Reporte de Investigación.
- Reportes o informe de prácticas.
- Proyecto de la asignatura.
- Video.
- Diagrama de flujo.
- Infografía.
- Exposición

Instrumentos:

- Rúbricas.
- Lista de cotejo
- Guía de observación.

11. Fuentes de información

- 1 Osterwalder, O., (2015). Diseñando la propuesta de valor. Editorial Deusto.
- 2 Osterwalder, O., (2011). Generación de Modelos de Negocio. Editorial Deusto.
- 3 González, A. (2000). *La Innovación: un factor clave para la competitividad de las empresas (Libro 9 Innovatec)*. España. Ed. Dirección General de Investigación, Consejería de Educación de la Comunidad de Madrid.
- 4 Mootee, I. (2014). *Design Thinking para la innovación estratégica*. Ed. Empresa Activa.
- 5 Ries, E., (2013). El método Lean Startup: Cómo crear empresas de éxito utilizando la innovación continua. Editorial Deusto.
- 6 Fundación de la Innovación Bankinter. (2010). *El arte de innovar y emprender, cuando las ideas se convierten en riqueza*.
- 7 OCDE-Foro Consultivo Científico y Tecnológico. (2012). *Innovación en las empresas, una perspectiva microeconómica*.
- 8 Chan Kim, W., (2015). La estrategia del océano azul: Crear nuevos espacios de mercado donde la competencia sea irrelevante. Editorial Profit.
- 9 Hernández, A. (2005). Formulación y evaluación de proyectos de inversión. Edit. Cengage Learning.