

## 7. Eventos de promoción de cultura emprendedora

CLAUDIA GAUTHIEZ GONZÁLEZ\*

KARINA DONLUCAS MAGAÑA\*\*

MARISOL MACÍAS CRUZ\*\*\*

MIGUEL ÁNGEL VELÁZQUEZ RUIZ\*\*\*\*

DOI: <https://doi.org/10.52501/cc.259.07>

### Resumen

El Plan de Desarrollo Institucional (PDI) 2019-2025 de la Universidad de Guadalajara (UDG) establece cuatro propósitos sustantivos orientados a la docencia, investigación, extensión, innovación y transferencia de conocimiento. En alineación, el Centro Universitario de la Costa (CUCosta) promueve la formación emprendedora como estrategia para fortalecer la docencia e investigación, vinculando estas acciones con los objetivos de desarrollo sostenible (ODS) como educación de calidad, igualdad de género y salud.

Docencia e innovación académica busca formar integralmente a los estudiantes, incentivando su participación en actividades innovadoras. Para ello, CUCosta desarrolla eventos que fomentan el emprendimiento. Por su parte, Investigación y transferencia tecnológica pretende resolver problemáticas sociales a través de proyectos que vinculen innovación y aplicación

---

\* Maestra en Administración de Negocios por la Universidad de Guadalajara. Profesora de asignatura del Centro Universitario de la Costa, Universidad de Guadalajara, México. ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-5177-6373>

\*\* Maestra en Habilidades Directivas. Profesora de tiempo completo adscrita al Departamento de Estudios Administrativo-Contables del Centro Universitario de la Costa.

\*\*\* Maestra en Administración de Negocios por el Centro Universitario de la Costa. Profesora de tiempo completo adscrita al Departamento de Estudios Administrativo-Contables del Centro Universitario de la Costa.

\*\*\*\* Doctor en Desarrollo de Competencias Educativas. Profesor de tiempo completo adscrito al Departamento de Estudios Administrativo-Contables del Centro Universitario de la Costa.

práctica. Estas estrategias están respaldadas por el Centro de Innovación y Desarrollo Empresarial (CIDE).

En 2020 se creó el Comité Técnico de Emprendimiento e Innovación (CTEI) del CUCosta, que fomenta una cultura emprendedora integrando acciones académicas y empresariales. Este comité organiza eventos semestrales, valida proyectos y promueve la vinculación con el CIDE para incubación de iniciativas. Además, impulsa un cambio de mentalidad en los estudiantes, orientándolos hacia el emprendimiento como alternativa profesional.

La Semana del Emprendedor (SE), una de las iniciativas del CTEI, es un evento semestral que capacita a estudiantes y conecta ideas con recursos.

A través de talleres, conferencias y concursos, fomenta el desarrollo de proyectos alineados a temáticas actuales. Desde su inicio en 2022, ha fortalecido el ecosistema emprendedor de la región, posicionándose como un espacio clave para la innovación.

Estas acciones integradas reflejan el compromiso del CUCosta y la UDG con el fortalecimiento académico, la innovación y el impacto social, preparando a los estudiantes para enfrentar retos con una visión emprendedora y sostenible.

**Palabras clave:** *Emprendimiento, innovación, docencia, transferencia de conocimiento, sostenibilidad.*

## 1. El emprendimiento como estrategia para el logro de los propósitos sustantivos institucionales

El Plan de Desarrollo Institucional (PDI) 2019-2025 de la Universidad de Guadalajara (UDG) establece cuatro propósitos sustantivos (figura 7.1), considerándolos como:

un esquema innovador que no solo identifica, recupera y relaciona todo lo que refiere a la docencia, la investigación y la extensión, sino que incorpora además los nuevos retos que debe enfrentar la universidad, especialmente en los campos de la innovación, la transferencia de conocimiento, la vinculación y el desarrollo de la cultura universitaria (UDG, 2019).

De la misma manera, el Plan de Desarrollo (PDC) del Centro Universitario de la Costa (CUCosta), en concordancia con los lineamientos y directrices del PDI, ha establecido la formación emprendedora a través de diversos proyectos estratégicos, con la finalidad de alcanzar dos de los propósitos sustantivos establecidos en el PDI, como lo son: docencia e innovación académica e investigación y transferencia tecnológica de conocimiento.

## **2. Docencia e innovación académica**

El propósito sustantivo de Docencia e innovación académica tiene como objetivo coadyuvar a la formación integral de los estudiantes asegurando desarrollar sus habilidades y competencias para la vida profesional (UDG, 2019). Una de las múltiples problemáticas detectadas en el marco de este propósito es la mínima participación de la comunidad universitaria en actividades de formación integral (CUCosta, 2019), motivo por el cual uno de los proyectos estratégicos que intentan dar solución a esta carencia es incrementar dicha participación a través de diversos eventos, entre los que destacan aquellos que promueven el emprendimiento y la innovación.

Cabe señalar, también, que todos los proyectos estratégicos establecidos, además de estar alineados a los propósitos sustantivos, buscan contribuir a alguna problemática global expresada a través de los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS), por lo que este propósito en particular se vincula a ODS como: salud y bienestar, educación de calidad, e igualdad de género (CUCosta, 2019).

### **2.1. Investigación y transferencia tecnológica del conocimiento**

El propósito sustantivo de Investigación y transferencia tecnológica del conocimiento pretende incrementar la participación de la universidad en la resolución de problemas sociales a través de proyectos de investigación básica y aplicada y procesos de transferencia tecnológica y de conocimiento (UDG, 2019). Ante eso, una de las principales problemáticas detectadas es el mínimo

desarrollo de proyectos de emprendimiento en la comunidad del Centro Universitario de la Costa (CUCosta, 2019), por lo que, a través de un proyecto estratégico se pretende incrementar el número de proyectos de este tipo, a través de eventos que promuevan esta actividad, para que estudiantes de pregrado y posgrado presenten proyectos innovadores y creativos para satisfacer necesidades en el entorno, así como vincular estas actividades con el Centro de Innovación y Desarrollo Emprendedor (CIDE) (CUCosta, 2019).

Es así como el emprendimiento se posiciona como un medio clave para la consecución de los objetivos sustantivos de la Universidad de Guadalajara y del Centro Universitario de la Costa conforme a los Planes de Desarrollo de cada una de ellas. A través de la implantación del emprendimiento en el ámbito académico, se busca no solo estimular la participación de los miembros de la comunidad universitaria en su formación integral, sino también inducir la innovación y la transferencia del conocimiento creado para la solución de problemas sociales. Estas acciones no solo constituyen acciones de respuesta a los retos internos de la institución, sino que también encuentran resonancia con los objetivos de desarrollo sostenible, reflejando un compromiso con el bienestar social, la educación de calidad y la igualdad de género.

### **3. El Comité Técnico de Emprendimiento e Innovación**

En respuesta a la problemática detectada en materia de emprendimiento e innovación, y con el objetivo de contribuir al logro de los propósitos sustantivos del CUCosta y de la propia UDG, en el año 2020 se estableció el Comité Técnico de Emprendimiento e Innovación del CUCosta (CTEI), adscrito al Departamento de Estudios Administrativo-Contables.

El objetivo de dicho comité es lograr que la cultura y espíritu emprendedor se promueva en la comunidad universitaria, así como eslabonar las acciones de emprendimiento que arrojan las unidades de aprendizaje de desarrollo de emprendedores con el CIDE institucional, que busca la incubación de proyectos para impulsar el desarrollo empresarial.

El CTEI es de importancia trascendental en la formación universitaria de los diferentes planes de estudio que constituyen la oferta académica del

Figura 7.1. *Propósitos sustantivos de la Universidad de Guadalajara*

Fuente: Elaboración propia con base en el Plan de Desarrollo Institucional (PDI) 2019-2025, VISIÓN 2030.

CUCosta, ya que este eslabona las diversas acciones y proyectos inherentes a la incubación de proyectos de nuevos emprendimientos que posibilitan a los miembros de la comunidad universitaria tener más opciones para el ejercicio profesional de sus disciplinas. Además de que este Comité Técnico viene a apuntalar acciones de fortalecimiento académico para que los propios académicos responsables de las materias de Desarrollo de Emprendedores puedan tener el laboratorio de incubación empresarial que ellos mismos han construido con su discurso en las aulas donde imparten sus clases. Además de que este CTE serviría al CIDE como elemento de apertura a nuevas formas de visionar el ejercicio profesional, cambiando la mentalidad del nuevo profesionista o del mismo estudiante a querer ser emprendedor y dejar de pensar en ser un colaborador más de las corporaciones. Son funciones y características del CTEI:

- a) Organizar un evento semestral de emprendimiento universitario (expo, foro, congreso, entre otros, que permitan mostrar los proyectos de los estudiantes).

- b) Estar integrado por todos los profesores que se han actualizado en emprendimiento e innovación o que imparten la materia de Desarrollo de Emprendedores o afines a los procesos de innovación y emprendimiento, mismos que serán nombrados por el jefe de Departamento de Estudios Administrativo-Contables.
- c) Los miembros del CTEI evaluarán y validarán los proyectos que ingresarán al proceso de incubación o sugerirán quién evaluará dicho proyecto acorde a la temática específica.
- d) Los miembros del CTEI serán parte de la plantilla del CIDE en el asesoramiento y seguimiento de los proyectos generados en sus unidades de aprendizaje en coordinación con el responsable de la incubadora del CIDE.
- e) Diseñar y apoyar en acciones que fomenten la cultura de innovación y emprendimiento en el Centro Universitario.
- f) Procurar y proponer las acciones de vinculación externa e interna necesarias para las acciones de emprendimiento e innovación.

En conclusión, el establecimiento del Comité Técnico de Emprendimiento e Innovación del CUCosta (CTEI) representa un avance significativo en la promoción de una cultura emprendedora dentro de la comunidad universitaria. Su enfoque en la incubación de proyectos y la vinculación entre la formación académica y el desarrollo empresarial permite a los estudiantes no solo adquirir conocimientos teóricos, sino también aplicarlos en la práctica. Al integrar a profesores capacitados y fomentar la colaboración con el Centro de Incubación y Desarrollo Empresarial (CIDE), el CTEI potencia las oportunidades de los estudiantes, transformando la percepción del emprendimiento como una opción viable y deseable en lugar de una mera carrera de colaboración corporativa. Este enfoque holístico no solo fortalece el perfil profesional de los egresados, sino que también contribuye al desarrollo económico y social de la región, asegurando que los futuros profesionistas estén preparados para enfrentar los desafíos del entorno actual con una mentalidad innovadora y proactiva.

## 4. La Semana del Emprendedor

La Semana del Emprendedor (SE), como una de las múltiples acciones del CTEI, se ha constituido como un evento integral y multidisciplinario diseñado para promover la cultura emprendedora y la innovación entre estudiantes, académicos y la comunidad en general. Su objetivo principal es inspirar y capacitar a los participantes, brindándoles herramientas y recursos para desarrollar sus ideas de negocio, así como fomentar el intercambio de experiencias y conocimientos entre emprendedores establecidos y aquellos que están comenzando su trayectoria. Este evento también sirve como plataforma para conectar a los participantes con oportunidades de financiamiento, mentoría y colaboración, contribuyendo así al fortalecimiento del ecosistema emprendedor de la región costa norte de Jalisco.

La SE se realiza cada semestre en el CUCosta. Durante esta semana se llevan a cabo diversas actividades como talleres, conferencias, conversatorios, exposición de stands y proyectos de emprendimiento y un concurso *Rocket Pitch*. La primera SE se llevó a cabo en el año 2022 y cada una de las ediciones posteriores ha contado con un tema central (figura 2), mismo al que deberán alinearse los proyectos de emprendimiento presentados, lo cual ha permitido enfocar el contenido, asegurando que las actividades y charlas sean relevantes y coherentes a las tendencias.

### 4.1. Stands de emprendimiento

Los stands de emprendimiento en el ámbito universitario son espacios designados para estudiantes en eventos, exposiciones, ferias académicas o competiciones de *startups*, donde se pueden presentar y promocionar proyectos de negocio o ideas emprendedoras. Este tipo de stand proporciona una plataforma para que los estudiantes muestren sus iniciativas, reciban retroalimentación y establezcan contactos valiosos (Klyver y Schenkel, 2013). Los stands de emprendimiento durante la SE cumplen con ciertas características, incluidas:

Figura 7.2. Ejemplo de temática central de una de las ediciones de la Semana del Emprendedor



Fuente: Recuperado de redes sociales del CUCosta.

- **Presentación de proyectos:** Los estudiantes exhiben sus ideas de negocio, prototipos, productos o servicios que han desarrollado como parte de su formación académica o en asignaturas específicas.
- **Materiales informativos:** Los estudiantes preparan folletos, carteles y presentaciones digitales que explican su modelo de negocio, propuesta de valor, plan de marketing y estructura financiera y de costos.
- **Interacción con el público:** Los estudiantes interactúan directamente con visitantes, que pueden incluir otros estudiantes, profesores, inversionistas potenciales y empresarios. Esta interacción es clave para recibir retroalimentación y evaluar el interés en el proyecto.
- **Demostraciones y *pitching*:** Los estudiantes realizan demostraciones en vivo de sus productos o servicios, y presentan su *pitch* de negocio

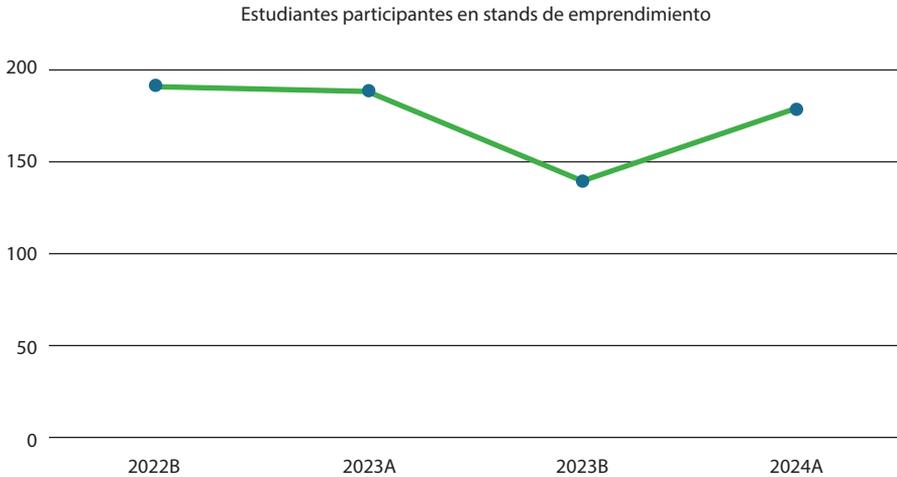
para captar la atención de un jurado evaluador, conformado por docentes con experiencia en emprendimiento y, en algunas ocasiones, invitados especiales provenientes del sector productivo.

- **Desarrollo de habilidades:** Los estudiantes desarrollan habilidades para la comunicación, el marketing, las ventas y el *networking* a través de esta experiencia.
- **Visibilidad y oportunidades:** La participación en los stands brinda visibilidad a las ideas emprendedoras de los estudiantes dentro de la comunidad universitaria y en eventos externos, facilitando el acceso a recursos, mentoría y oportunidades de financiamiento.
- **Evaluación y reconocimiento:** Los stands participantes en cada edición de la SE son evaluados y se premian los proyectos más innovadores o viables, ofreciendo a los estudiantes la posibilidad de recibir este reconocimiento.

Desde la primera edición de la Semana del Emprendedor en abril de 2022 hasta la quinta edición en abril de 2024, los stands han constituido un elemento esencial del evento. Estos espacios se han asignado para la presentación de proyectos de emprendimiento desarrollados por estudiantes de diversos programas educativos, que abarcan asignaturas como Desarrollo de Emprendedores, Análisis Integral de los Elementos del Costo, Herramientas del Emprendedor y Diagnóstico Financiero.

En particular, los estudiantes de la licenciatura en Turismo, a través del curso de Desarrollo de Emprendedores, inician su preparación siguiendo el programa académico establecido. Esta preparación comienza con una dinámica de observación e identificación de problemas sociales relevantes y la generación de soluciones impactantes. Se fomenta la innovación y la creatividad, impulsando el talento de aquellos que buscan oportunidades para generar recursos económicos mediante la creación de nuevos negocios o la renovación de los existentes. Además, se promueve el desarrollo de habilidades empresariales y humanas, permitiendo a los estudiantes adquirir nuevos conocimientos y competencias.

Hasta el ciclo 2024-A, se ha presentado un total de 205 proyectos, abordando diversas temáticas como “Emprendimiento e innovación para una economía circular”, “Emprendimientos sostenibles” y “Emprendimientos

Figura 7.3. Participación en la *se* a través de stands de emprendimiento

Fuente: Elaboración propia.

inteligentes”. En cada edición, los participantes presentan sus proyectos a un panel de evaluadores expertos, quienes valoran la pertinencia, creatividad e innovación de los productos o servicios. Al finalizar el evento se premian los tres primeros lugares.

El objetivo principal de la evaluación es proporcionar retroalimentación a los competidores, subrayando la importancia de destacar y aportar un valor agregado a sus ideas de negocio. Esta retroalimentación busca fomentar la mejora continua y el perfeccionamiento de los proyectos.

La experiencia de desarrollar proyectos de alto impacto social resulta beneficiosa tanto para los estudiantes, en términos de su formación integral, como para la sociedad, que se beneficia de las ideas innovadoras generadas. Además, los proyectos premiados reciben asesoría de la incubadora de negocios, con el objetivo de maximizar las oportunidades y avanzar hacia la ejecución efectiva de las iniciativas.

En el caso de la Licenciatura en Contaduría Pública (LCOP), los estudiantes participan en los stands de emprendimiento de la Semana de Emprendimiento a través de la materia Diagnóstico Financiero, que se imparte en el tercer semestre del programa. Esta asignatura incluye dentro de su currículo el tema de la economía circular, enfocado en el desarrollo de proyectos sostenibles. Su objetivo primordial es la reutilización de desechos

provenientes de contenedores de basura en colonias, empresas, tierras ejidales y del mar. Según el lema asociado, “el mar siempre arroja lo que no es de él” (véase el cuadro 7.1).

Cuadro 7.1. *Desechos utilizados en proyectos sostenibles*

Basura	Tierras ejidales	El mar
• Ropa		
• Cartón	• Piñas desechas	• Conchas
• Casilleros de huevo	• Palmas secas y verdes	• Piedras
• Vidrio	• Bambú	• Poma
• Plástico	• Bejuco	• Estrellas de mar
• Madera	• Árboles secos	• Caracoles
• Aluminio	• Árbol papelillo	• Oro
• Pintura	• Ramas del árbol	• Plata
• Papel	• Entre otras	• Entre otros
• Calzado		
• Clavos		
• Tornillos		
• Brochas		
• Bisagras		
• Llantas		
• Ganchos de ropa		
• Pinzas		
• Lazos		
• Contactos		
• Alambre eléctrico		
• Alambre metálico		
• Cables		
• Llaves de casa		
• Fierro		
• Tubería PVC		
• Entre otros		

Fuente: Elaboración propia.

#### 4.1.1. Ejemplo de la reutilización

El proyecto presentado por el equipo EcoNido se centra en la reducción de la contaminación y la minimización de residuos inorgánicos en el medio ambiente, con un enfoque particular en las botellas de plástico que suelen ser poco recicladas o reutilizadas. El proyecto busca darles un segundo uso a estas botellas, creando comederos para aves pequeñas, que se pueden ins-

talar en áreas verdes, parques y zonas naturales, contribuyendo así al cuidado del medio ambiente y la fauna silvestre local. Además, EcoNido planea utilizar madera reciclada para construir nidos confortables y acogedores para las aves, ofreciendo un refugio adicional.

El objetivo principal de este proyecto es la reutilización de botellas de plástico y madera para la creación de pequeñas casas, nidos y comederos, proporcionando así un refugio para las aves y reduciendo la acumulación de residuos.

En el curso de Análisis Integral de los Elementos del Costo, correspondiente al sexto semestre, se desarrollan proyectos centrados en la reutilización de restos orgánicos provenientes de frutas y verduras. Los estudiantes aprovechan estos bagazos para la preparación de alimentos relacionados con la repostería y la cocina gourmet. Entre los restos utilizados se encuentran cáscaras de zanahoria, betabel, plátano, sandía, melón, papa, papaya, jícama, pepino, piña, jitomate, naranja, limón y nopal, entre otros.

Para la formulación del proyecto, se lleva a cabo una lluvia de ideas entre los integrantes de los equipos, con el fin de definir el proyecto más viable para su implementación. Durante el desarrollo del proyecto, se elabora un cronograma de actividades detallado. Es crucial abordar los aspectos relacionados con la gestión legal, laboral y fiscal ante las entidades correspondientes, tales como el SAT, IMSS, Infonavit, Impuesto sobre la Nómina (ISN), impuestos y licencias municipales, así como el registro de patentes, entre otros.

Otro curso en el que los estudiantes de la Licenciatura en Contaduría Pública (LCOP) participan en los stands de la Semana de Emprendimiento es Desarrollo de Emprendedores, impartido en el segundo semestre del programa. A través de este curso, los alumnos desarrollan una idea de negocio basada en una problemática o necesidad del mercado al que se dirige su producto o servicio. La idea de negocio se genera en el primer semestre y se sigue enriqueciendo a lo largo de toda la carrera. Una de las principales ventajas de esta asignatura es que los estudiantes adquieren habilidades para realizar el análisis y desarrollo de la estructura de costos de cualquier proyecto emprendedor. Esto les proporciona herramientas esenciales para analizar los datos contables, determinar el punto de equilibrio, evaluar ganancias o pérdidas y tomar decisiones informadas para implementar estrategias que mantengan la competitividad del producto o servicio en el mercado.

En la Licenciatura en Biología (LICB), los estudiantes del octavo semestre también tienen una destacada participación en los stands de emprendimiento a través de la materia Desarrollo de Emprendedores. En esta asignatura presentan proyectos innovadores relevantes para su campo de estudio. Es notable observar el interés de los estudiantes de biología en el emprendimiento, especialmente considerando que no han abordado procesos administrativos en su formación académica. Este interés refleja un esfuerzo adicional por parte de los estudiantes para aprender y aplicar conocimientos en el desarrollo de negocios. La materia les permite adquirir una comprensión más profunda de su profesión y explorar cómo pueden aplicar sus conocimientos en modelos de negocio rentables.

Es fundamental destacar que, para que los alumnos aborden con seriedad y compromiso el desarrollo de los modelos de emprendimiento, es necesario guiarlos en el análisis de problemáticas o necesidades reales y fundamentadas. Para ello, al inicio del semestre, los estudiantes trabajan en tres propuestas de modelos por equipo. Posteriormente se evalúa cuál de las tres propuestas representa la mejor opción, considerando su valor agregado y el potencial impacto en el mercado al que está dirigido.

Una vez identificado el modelo de negocio a desarrollar, se procede a trabajar en el contenido en las siguientes áreas:

- **Recursos Humanos:** En esta sección se define el perfil de los puestos necesarios y su valuación, se determina la cantidad de colaboradores requeridos y se representa la estructura organizacional mediante un organigrama.
- **Marketing:** Aquí se lleva a cabo un estudio de mercado para evaluar la viabilidad del producto o servicio en el segmento de mercado objetivo, así como para desarrollar estrategias de publicidad y promoción.
- **Producción:** En esta área se analizan los procesos de producción, utilizando herramientas como diagramas de flujo o manuales de procedimiento, para describir y especificar los procesos relevantes. Esto facilita la evaluación de los costos operativos.
- **Aspectos Legales y Estructura de Costos:** Es crucial que se analicen todos los aspectos legales que el modelo de negocio debe cumplir, así como los costos asociados que deben considerarse en la inversión

inicial y en el desarrollo de la estructura de costos. Esto incluye el cálculo del punto de equilibrio y el retorno de inversión aproximado.

Estos procesos se han desarrollado con éxito gracias al compromiso de los alumnos desde el inicio del proyecto de emprendimiento. Han buscado abordar diversas problemáticas y necesidades, que van desde cuestiones de salud hasta requerimientos en el área de alimentos y bebidas, así como la conservación del medio ambiente. Los alumnos de LICB han demostrado un fuerte compromiso en el desarrollo de proyectos alineados con su perfil profesional y conocimientos.

Un ejemplo destacado es el proyecto “FosilizarArte”, que consiste en ofrecer una selección diversa y auténtica de fósiles y minerales. Este proyecto tiene como objetivo sumergir a niños y adultos en el fascinante mundo de la paleontología y la geología a través de materiales didácticos. El proyecto fue desarrollado por un alumno con antecedentes en el emprendimiento, quien, gracias a esta materia, logró estructurar el proyecto desde los procesos administrativos y operativos hasta la elaboración de una estructura de costos. Esto le permitió comprender su punto de equilibrio y calcular el porcentaje de sus ganancias. Actualmente, el emprendimiento continúa con éxito.

Otro proyecto destacado que obtuvo el primer lugar en la misma carrera fue “Bug Tasty”. Este proyecto abordó la problemática de la falta de nutrientes naturales en la dieta humana mediante el desarrollo de una fuente de vitaminas a partir de chapulines cultivados de manera orgánica, destacando su alto valor nutricional.

El producto final se presentó en forma de polvo, que puede utilizarse como suplemento alimenticio en bebidas o como ingrediente para la elaboración de galletas y postres.

#### **4.2. Rocket Pitch**

Un *rocket pitch* es un tipo de concurso o presentación en el que emprendedores, *startups* o innovadores tienen un tiempo muy limitado para presentar sus ideas, proyectos o empresas de manera concisa y persuasiva. El objetivo es captar la atención de inversionistas, jueces u otros miembros del

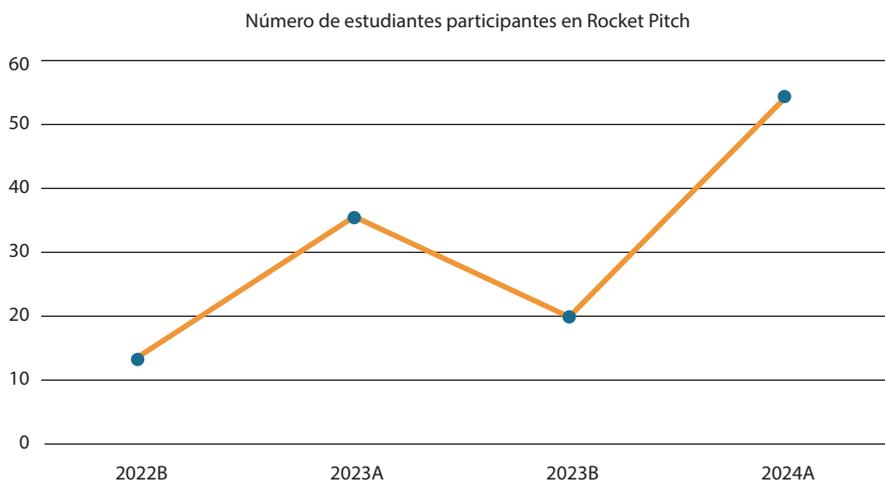
público con una propuesta de alto impacto en un corto período, a menudo en tres minutos.

El término *rocket pitch* sugiere una presentación rápida y directa, similar a un *elevator pitch*, pero con un énfasis en la rapidez y la capacidad de transmitir la esencia del proyecto de forma clara y convincente. Este formato es popular en eventos de emprendimiento y tecnología, donde se busca identificar ideas innovadoras que merezcan inversión o apoyo.

Durante la SE se lleva a cabo el concurso en el que participan proyectos de emprendimiento tanto de pregrado como de posgrado. En cada edición del mismo, el jurado está compuesto por expertos en emprendimiento de la comunidad docente, así como por representantes de diversas cámaras e instituciones promotoras del emprendimiento en la región. Entre estas instituciones se incluyen la Confederación Patronal de la República Mexicana (Coparmex), la Cámara Nacional de Comercio, Servicios y Turismo de Puerto Vallarta (Canaco Servytur) y la Red de Centros de Innovación REDi Jalisco, entre otras.

Cabe destacar que el número de estudiantes participantes en los concursos *rocket pitch* ha incrementado en la última edición de la SE.

Figura 7.4. Participación en la SE a través del *rocket pitch*



Fuente: Elaboración propia.

Uno de los ejemplos de participación más destacados en los concursos *rocket pitch* de la SE fue “Emergency Life ELEIA”. La figura 7.5 ilustra un modelo que aborda la problemática de la prestación de primeros auxilios en situaciones de emergencia, donde la falta de información médica dificulta una intervención rápida y efectiva. La propuesta del modelo consiste en utilizar un código QR impreso en una placa o en una pulsera de metal que el usuario llevaría consigo. Este código proporciona la información médica necesaria y, en casos extremos, permite la identificación del cuerpo.

Para respaldar este modelo de negocio se realizó una investigación utilizando datos del INEGI, registros de accidentes de tránsito y el sistema de información sobre víctimas de desaparición (SiSoVid). Todos los proyectos se presentan utilizando el modelo Canvas. A continuación se muestra un ejemplo del cuadro correspondiente a este modelo de negocio.

En este modelo de negocio los alumnos trabajaron en clases extra-curriculares para elaborar un *pitch* que cumpliera con la estructura requerida: datos duros, problemática, solución y estructura de costos, todo en un plazo de tres minutos. Tras la presentación, el jurado inició una ronda de preguntas, durante la cual el modelo de negocio debió ser defendido con el objetivo de convencer al jurado de su viabilidad y respaldo, fundamentado en el estudio de mercado realizado. La idea de negocio recibió elogios del jurado por su excelente presentación y sólido respaldo.

En la quinta edición de la SE, los estudiantes de LCOP participaron nuevamente en el evento de *rocket pitch* con el modelo de negocio denominado “Handy Buddy”. Esta aplicación está diseñada para recordar a los usuarios —que pueden ser estudiantes y profesores— las tareas pendientes, e incluye un avatar interactivo que también permite a los padres de familia llevar un mejor control y recordar a sus hijos sobre sus deberes. El objetivo es fomentar la responsabilidad entre los usuarios y generar interés y dinamismo en el cumplimiento de las tareas diarias de manera divertida y motivadora.

Esta propuesta captó la atención del jurado, que realizó observaciones y cuestionamientos pertinentes sobre la idea de negocio. Finalmente, el modelo se posicionó en primer lugar, siendo de nuevo reconocido por la calidad de su presentación y la solidez de su sustentación.

Se concluye que, para lograr el éxito, es fundamental motivar a los estudiantes durante todo el proceso de desarrollo de su modelo de negocio.

Figura 7.5. Modelo Canvas Emergency Life ELEIA

Socios clave	Actividades clave	Propuesta de valor	Relación con clientes	Segmento de mercado
<p>Los principales inversionistas son las 5 socias que conforman la sociedad comercial.</p> <p>Principales proveedores:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Ibens Robots</li> <li>• Aceromex</li> <li>• Insumos de acero inoxidable y bisutería</li> <li>• Sandlitex</li> <li>• Office Depot</li> <li>• GoDaddy</li> <li>• Hostingter</li> <li>• Sendpulse</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Desarrollar modelos y productos nuevos que cuenten con mayor tecnología.</li> <li>• Seguir produciendo productos de alta calidad a un precio accesible.</li> <li>• Añadir un sistema de localización para que sea más atractivo y el cliente obtenga mayores beneficios.</li> </ul> <hr/> <p><b>Recursos clave</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Recursos humanos, cada uno de los puestos.</li> <li>• Tecnológicos, mantener página web actualizada</li> <li>• Recursos materiales para producir cada uno de los productos.</li> </ul>	<p>Potenciamos tu seguridad con nuestra innovadora propuesta: Al integrar nuestra aplicación con tu producto, un simple escaneo del código QR activará una notificación a tu contacto de confianza en situaciones de emergencia. Además, la placa asociada a dicho código proporcionará información crucial para recibir la asistencia necesaria. Tu tranquilidad es nuestra prioridad.</p> <hr/> <p><b>Canal</b></p> <p>Anuncios publicitarios en buscadores web, consultorios médicos, tiendas de deportes, Tik tok y recomendaciones</p> 	<p>El cliente entablará una relación con la empresa de una manera directa, donde nos podrá localizar en nuestra tienda física, así como también en nuestra página web, donde uno de nuestros integrantes del equipo lo atenderá personalmente.</p>	<p>Familias preocupadas por la salud de los integrantes de su familia, donde alguno padece alguna alergia o enfermedad y es indispensable poseer su información médica para una atención rápida y oportuna. Además queremos destacar cómo nuestra tecnología no solo aborda situaciones médicas, sino también la inclusión de la información adicional en el dispositivo podría ser crucial para la identificación de individuos si posee el acceso con él.</p>
<b>Estructura de costos</b>				
Venta de productis con código QR para su identificación				
<b>Costos variables</b>	<b>Inversión inicial</b>	<b>Punto de equilibrio</b>	<b>Retorno de inversión</b>	
\$52 846.60	\$177 367.34	\$67 900.04	18 meses	
<p>• Pulseras</p> <p>• Collares</p> <p>Anualidades para continuar obteniendo el servicio de la información al escanear el código QR</p>				

Fuente: Elaboración de los integrantes del equipo Emergency Life ELEIA.

Esta motivación no solo impulsa a los estudiantes a buscar una buena calificación, sino que también les ayuda a alcanzar el reconocimiento del jurado y de los evaluadores.

### **4.3. Talleres de emprendimiento**

Los talleres de emprendimiento son sesiones de capacitación diseñadas para enseñar y desarrollar habilidades y conocimientos necesarios para iniciar y gestionar un negocio. Estos talleres están dirigidos a estudiantes universitarios y docentes que desean explorar nuevas oportunidades empresariales. Su objetivo es proporcionar herramientas prácticas y teóricas que faciliten la creación y gestión de proyectos empresariales exitosos (Bessen, 2015).

Los talleres de emprendimiento comenzaron a efectuarse durante la 5° Semana del Emprendedor, con la puesta en marcha de dos talleres a cargo de la Red de Centros de Innovación REDi Jalisco con Sede en Puerto Vallarta, “Un viaje por el proceso creativo en el marketing digital” y “Escalabilidad y modelos digitales” lograron captar la participación de 67 y 59 estudiantes y profesores, respectivamente. El objetivo del primer taller fue capacitar a los participantes en el uso del proceso creativo para desarrollar estrategias de marketing digital innovadoras y efectivas, mejorando así su capacidad para generar campañas que capturen la atención del público y logren resultados medibles, mientras que el del segundo taller fue capacitar a los participantes en el diseño y optimización de modelos de negocio digitales con un enfoque en la escalabilidad, para maximizar el crecimiento y la eficiencia operativa en entornos digitales.

### **4.4. Conversatorios y conferencias**

Los conversatorios son encuentros o reuniones en los que se discuten temas de interés común mediante un diálogo abierto entre participantes. A menudo, estos eventos incluyen una combinación de ponencias, paneles de discusión y debates entre expertos, profesionales y el público. En el contexto

de emprendimiento, los conversatorios tienen una serie de funciones clave que contribuyen al desarrollo y la promoción de nuevas ideas y enfoques (Miller y Schilling, 2014).

Durante las diversas ediciones de la SE se han realizado múltiples conversatorios, cuyas funciones ha sido fomentar el conocimiento a través de la actualización de tendencias, generar ideas e inspiración entre la comunidad estudiantil, construir redes de colaboración, compartir consejos prácticos con la audiencia, promover proyectos existentes, e incluso reconocer el éxito obtenido en el campo del emprendimiento.

Diversos invitados han formado parte de los conversatorios en la SE, desde expertos en desarrollo empresarial local, egresados del Centro Universitario de la Costa con emprendimientos exitosos, músicos, mujeres emprendedoras, peleadoras de muay thai, hasta candidatos a los diversos cargos de elección popular.

Cuadro 7.2. *Conversatorios realizados durante la Semana del Emprendedor del 2022-2024*

Invitado	Cargo	Tema
Martha Beatriz Ibarra Amarillas	Subdirectora de Desarrollo Empresarial del H. Ayuntamiento de Puerto Vallarta	"La importancia del liderazgo en el emprendimiento"
Egresados de la Maestría en Administración de Negocios	—	"Emprendimiento y negocios locales"
Kevin Saúl Zarazúa Méndez	Emprendedor	"Los errores comunes en el emprendimiento"
Egresados de la Maestría en Administración de Negocios	—	"Tendencias en los negocios digitales"
Estudiantes del Centro Universitario de la Costa	—	"Emprendimiento, contenido y marketing en la industria musical"
Adriana Marcial Carrillo y Sarahí Hernández Rubio	Empresarias	"Mujeres emprendedoras"

Fuente: Elaboración propia con base en carteles de difusión de los eventos.

Por otro lado, se encuentran las conferencias magistrales, que son presentaciones más formales y extensas llevadas a cabo por expertos, líderes de la industria, emprendedores exitosos, académicos o profesionales destacados, con el propósito de compartir conocimientos profundos, experiencias y perspectivas sobre temas relevantes para el emprendimiento (Gordon y Hawkins, 2019).

Durante las SE llevadas a cabo desde el año 2022 se ha contado con la participación de múltiples ponentes invitados de acuerdo con la temática central de cada una de las ediciones, quienes han jugado un papel crucial al proporcionar una perspectiva experta, compartir experiencias valiosas y ofrecer orientación a los asistentes.

A continuación se describe el perfil de estos ponentes y su impacto en las conferencias magistrales de emprendimiento:

Cuadro 7.3. Conferencias realizadas durante la Semana del Emprendedor 2022-2024

Invitado	Perfil	Cargo	Tema
Jesús Carmona Jiménez	Experto en emprendimiento	Presidente de la Asociación de Hoteles y Moteles de Bahía de Banderas, A. C.	<i>“Jóvenes universitarios y emprendimiento: el futuro en nuestra región”</i>
Gabriela Villanueva Lomelí	Experto en emprendimiento	Unidad de Centros de Emprendimiento e Innovación de la UDG	<i>“La UCEI como polo de impulso del emprendimiento e innovación en la Red Universitaria UDG”</i>
David Haro González	Experto en emprendimiento	Director de la Procuraduría Federal del Consumidor (Profeco)	<i>“La relación Profeco-emprendedor para el crecimiento económico de nuestra región”</i>
Arturo Cruz Castellanos	Experto en emprendimiento	Miembro del Consejo Directivo del Centro Empresarial Coparmex Vallarta	<i>“Viviendo el sueño mexicano”</i>
Juan Pablo Martínez Torres	Líder en la industria	Presidente de Coparmex en Puerto Vallarta	<i>“Experiencia en el emprendimiento e innovación como líder empresarial”</i>
José Antonio Perea Contreras y Cristóbal García Castellón	Líder en la industria	Gerentes Administrativo y Comercial de Inmobiliaria Yo, Tu Asesor	<i>“Emprende y gana en bienes raíces”</i>
Patricia Rivera	Experto en emprendimiento	Tecnológico de Costa Rica	<i>“¿Cómo emprender, protegiendo el ambiente y distribuyendo el bienestar?”</i>
Arnulfo Ortega Contreras	Líder en la industria	Director de Pastelería y Panadería “Don Chonito”	<i>“Pequeños comienzos”</i>
Rubén Masayi González Uyeda	Líder en la industria	MIND México	<i>“Emprendimiento e innovación en México”</i>
Cesar Ali Romero Guardado	Consultor	REDI Jalisco	<i>“Usando el coworking y networking como plataforma de emprendimiento”</i>

Fuente: Elaboración propia con base en carteles de difusión de los eventos.

Los ponentes en conferencias magistrales de emprendimiento son fundamentales para el éxito de estos eventos. Su experiencia, conocimientos especializados y habilidades de comunicación no solo educan e inspiran a los asistentes, sino que también facilitan el desarrollo de redes, la obtención de retroalimentación y la promoción de nuevas ideas. Su papel es clave para fomentar un entorno de aprendizaje y crecimiento en el ecosistema emprendedor.

## Referencias

- Bessen, J. E. (2015). *Learning by Doing: The Real Role of Entrepreneurship Education*. NBER Working Paper Series. National Bureau of Economic Research.
- Centro Universitario de la Costa. (2019), *Plan de Desarrollo CUCosta 2019-2025 Visión 2030*.
- Gordon, R., & Hawkins, P. (2019). *The Conference Organizer's Handbook: A Practical Guide for Organizing, Planning, and Delivering Successful Events*. Routledge.
- Klyver, K., & Schenkel, M. (2013). *Networking and the Role of Entrepreneurial Events: Insights from Start-Up Competitions*. *Journal of Business Venturing*, 28(1), 50-69.
- Miller, R., & Schilling, M. (2014). *The Creative Entrepreneur: A New Approach to Business Innovation*. Routledge.
- Universidad de Guadalajara. (2019), *Plan de Desarrollo Institucional 2019-2025 Visión 2030*.







*Conferencia magistral "Pequeños comienzos", impartida por el licenciado Arnulfo Ortega Contreras, gerente y dueño de Pastelería Don Chonito, durante la 3ª Semana del Emprendedor*



*Conversatorio con egresados emprendedores de la Maestría en Administración de Negocios durante la 3ª Semana del Emprendedor*



*Conferencia magistral a cargo del Ing. Rubén Masayi González Uyeda, presidente de MIND México, durante la 4° Semana del Emprendedor*



*Ganadores del concurso rocket pitch durante la 1° Semana del Emprendedor*



*Participación de los estudiantes del Doctorado en Gestión y Negocios en la primera edición de la Expo INNOVA, en el Centro Internacional de Convenciones de Puerto Vallarta, durante la 5ª Semana del Emprendedor*

