TECNOLÓGICO NACIONAL DE MÉXICO

Emprendimiento e Incubadora del ITSS

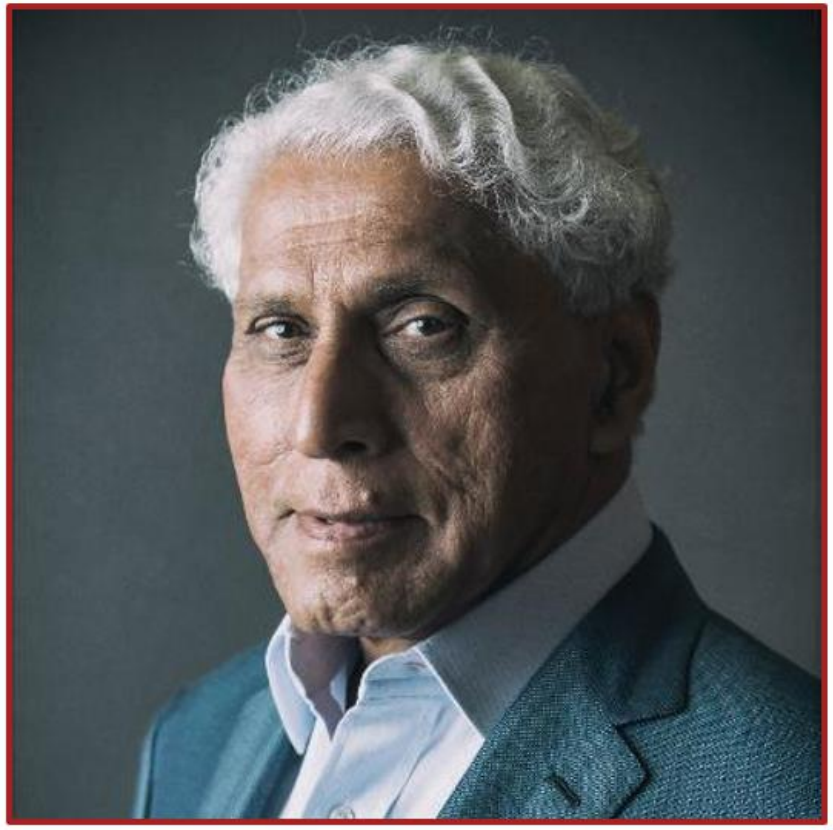
Consultor:
L.A. Jorge Velasco Castellanos

Emprendimiento e Innovación

TecNM campus región sierra. Agosto 2020
Innovación tecnológica y superación por siempre

Jorge Velasco Castellanos
Encargado Incubadora de empresas
Programa Modelo Talento Emprendedor

https://www.linkedin.com/in/jorge-velasco-castellanos-3b626145/



"La mejor estrategia para generar trabajo, es acelerar el emprendimiento

(Wadhwani, Romesh)

Prisión o libertad

"Hace muchos años, cuando una persona que debía dinero podía ir a la cárcel, un mercader de Londres tuvo la desventura de acumular una enorme deuda. Al prestamista que era viejo y feo, le gustaba la hermosa y joven hija del mercader, de modo que propuso un trato: cancelaría la deuda si podía quedarse con la muchacha.

Tanto el mercader como su hija se sintieron horrorizados ante esta proposición, pero sabían que no tenían más remedio que aceptarla.

Entonces el prestamista sugirió que se dejara en manos de la providencia la decisión. Así, indicó que colocaría una piedra negra y una blanca en un saco vacío y que después la chica debía tomar una de éstas. Si ella escogía la piedra negra, se convertiría en su esposa y la deuda de su padre sería cancelada. Si ella seleccionaba la blanca, se quedaría con su padre y la deuda sería perdonada. Pero si rehusaba a tomar alguna de las piedras, su padre iría a la cárcel y ella quedaría sola y totalmente desprotegida.

El mercader aceptó con renuencia. El grupo se hallaba en una vereda de piedras, en el jardín del mercader. Mientras hablaban, el prestamista se inclinó para recoger las dos piedras, pero entonces la temerosa chica se dio cuenta de que él había tomado dos piedras negras y las había colocado en el saco. Enseguida, el viejo pidió a la chica que tomara una de las piedras la que decidiría su destino y el de su padre".

Difícil decisión

Para activar el pensamiento divergente:

Opciones:

1. - La hija puede rehusarse a tomar la piedra.

2. -O decir que existen dos piedras negras en el saco y mostrar que el prestamista es un tramposo, lo cual generaría su enojo.

3. - También puede tomar la piedra negra y sacrificarse para salvar a su padre.

"La chica de la historia metió la mano en la bolsa y sacó una piedra. Sin verla, la dejo caer a la vereda, donde sé perdió con las demás. - que torpe soy - dijo-, pero no importa: si abren la bolsa verán que piedra tomé por el color que queda.

¿Tienes espíritu emprendedor?

sí _____ no _____

¿Piensas constantemente en cómo crear valor y construir nuevas empresas o en cómo mejorar o transformar tu empresa?

sí _____ no _____

¿Buscas formas innovadoras de hacer negocios para dejar atrás los modelos anticuados?

sí _____ no _____

Generación de modelos de negocio

Un manual para visionarios, revolucionarios y retadores

Autores
Alexander Osterwalder e Yves Pigneur

Traducción
Lara Vázquez

Diseño
Alan Smith, The Movement

Editor y coautor colaborador
Tim Clark

Producción
Patrick van der Pijl

Creado con la colaboración de un grupo excepcional formado por 470 profesionales de 45 países

EDUCACIÓN
SECRETARÍA DE EDUCACIÓN PÚBLICA
TECNOLÓGICO NACIONAL DE MÉXICO
ITSS

Emprendimiento con metodologías Ágiles

EDUCACIÓN
SECRETARÍA DE EDUCACIÓN PÚBLICA
TECNOLÓGICO NACIONAL DE MÉXICO
ITSS

Para empezar….

Un caso

EDUCACIÓN
SECRETARÍA DE EDUCACIÓN PÚBLICA
TECNOLÓGICO NACIONAL DE MÉXICO
ITSS

https://www.youtube.com/watch?v=X1H6CTSX0KE

https://www.youtube.com/watch?v=zZgfCEoHijY

https://www.youtube.com/watch?v=zZgfCEoHijY

Innovar para trascender | Jazmin Reyes | TEDxGuadalajara

2648 visualizaciones • 18 ago. 2016 44 7 COMPARTIR GUARDAR

Emprender

¿ por necesidad

o por

Oportunidad ?

Algunas definiciones:

Start-ups: modelo de negocios competitivo

¿Qué es una start up?

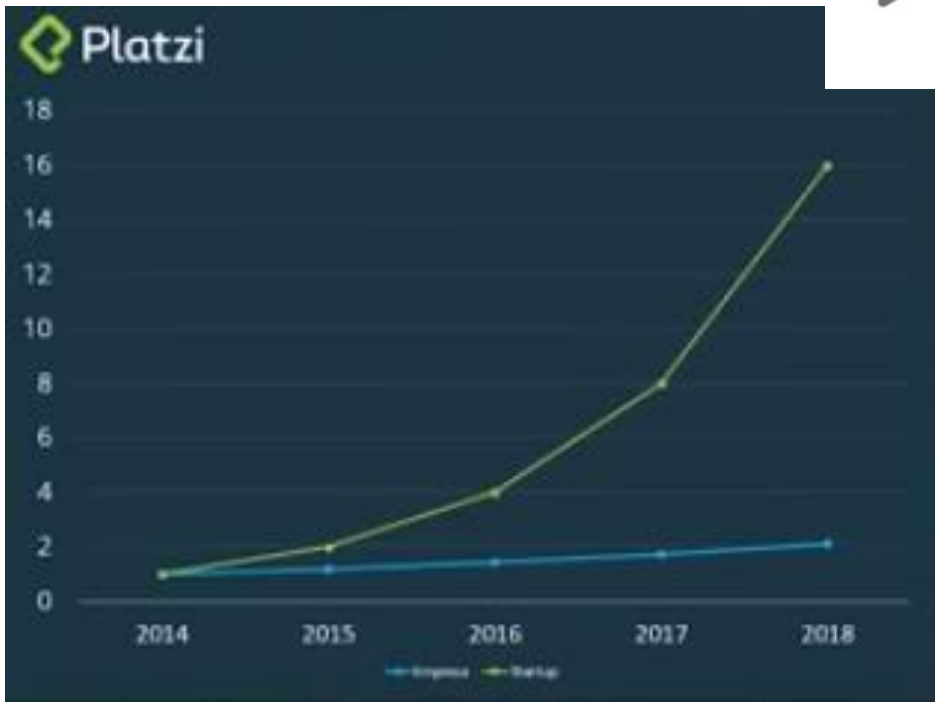
Las start-ups son **empresas** de reciente creación **basadas en tecnologías de la información y comunicación (TIC).** Brindan dinamismo y conciben nuevas ideas lo que robustece al ecosistema de innovación de un país.

airbnb

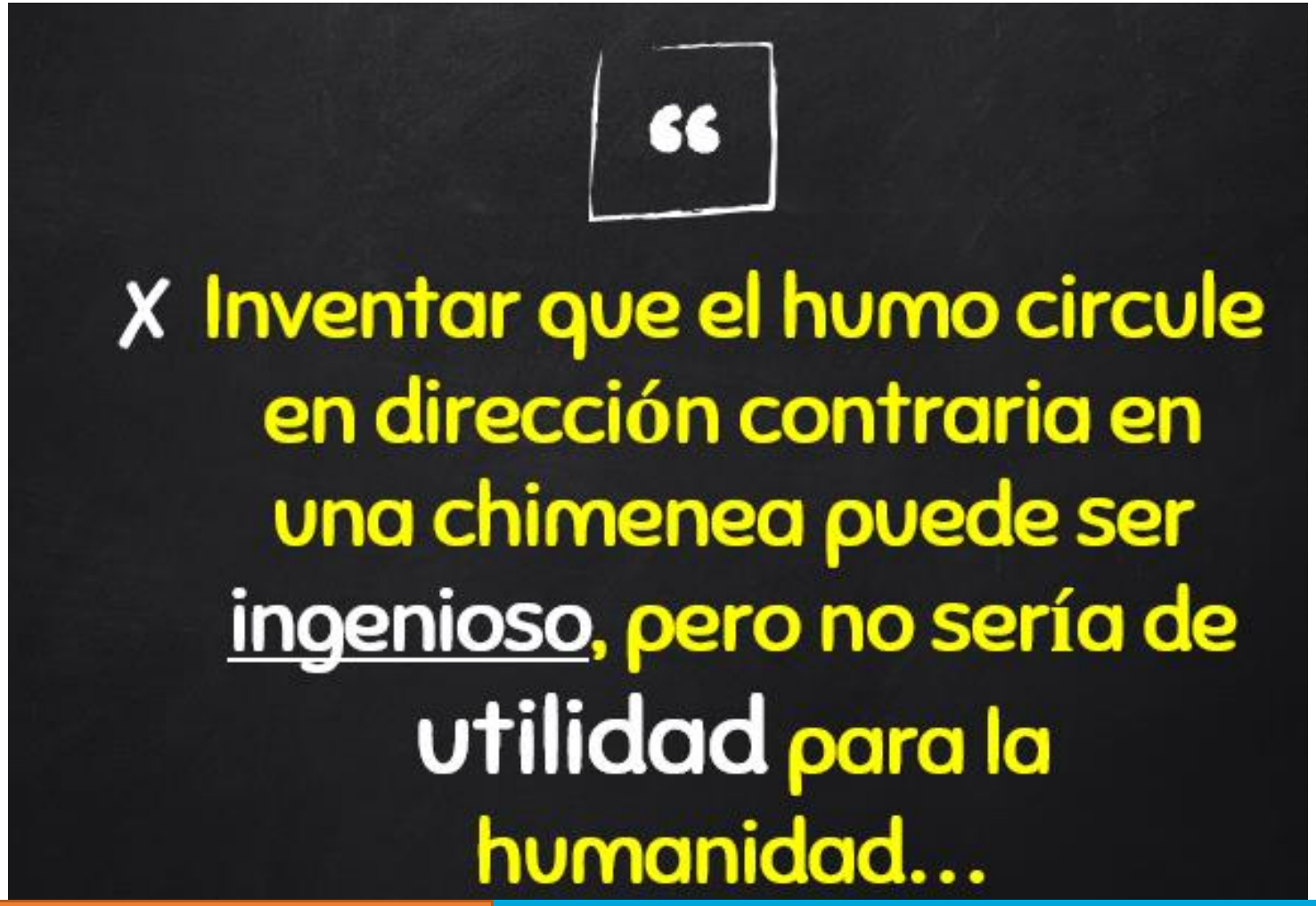
UBER

Empresa tradicional

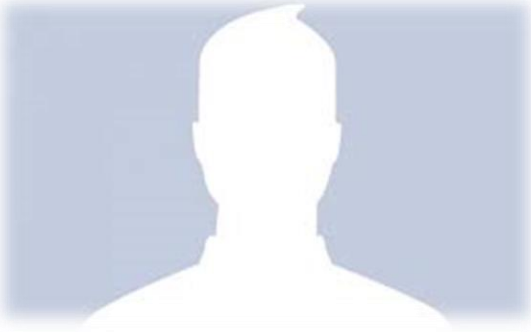
Startup



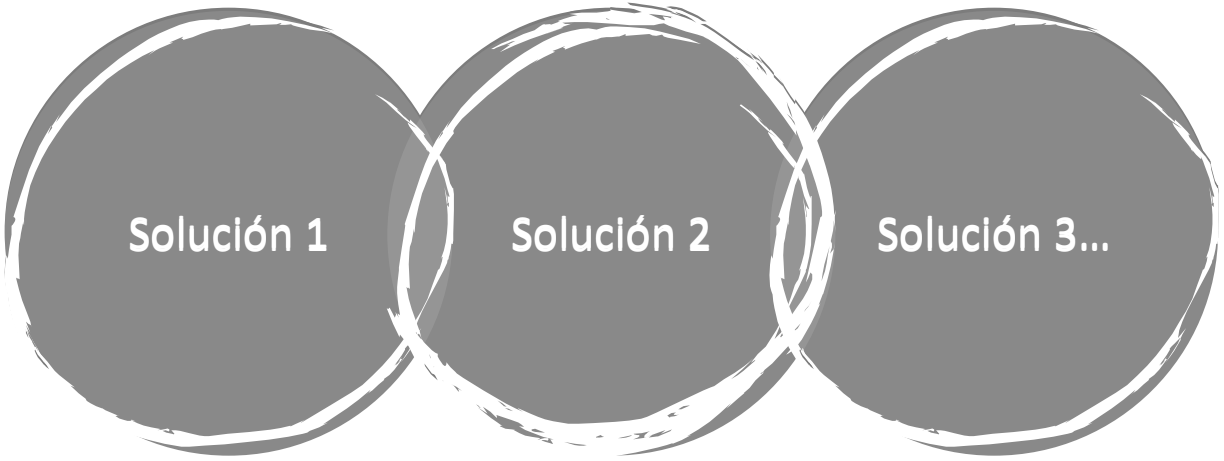
¿Innovación?



Innovar es hacer algo diferente



PROBLEMA



EDUCACIÓN
SECRETARÍA DE EDUCACIÓN PÚBLICA
TECNOLÓGICO NACIONAL DE MÉXICO
ITSS

EDUCACIÓN
SECRETARÍA DE EDUCACIÓN PÚBLICA
TECNOLÓGICO NACIONAL DE MÉXICO
ITSS

Problemas que valen
la pena resolverse

Aférrate al problema”

Aférrate al problema y
no a la solución.
La solución puede
cambiar, el problema no.

Modelo de negocio

¿qué modelo de negocio aplico? ¿qué problemáticas atenderá mi idea innovadora? ¿valdrá la pena? ¿Y si gano mucho dinero como Zuckerberg?

EDUCACIÓN
SECRETARÍA DE EDUCACIÓN PÚBLICA
TECNOLÓGICO NACIONAL DE MÉXICO
ITSS

Modelo de negocio (Oterwalder):

Definición: modelo de negocio

Un modelo de negocio describe las bases sobre las que una empresa crea, proporciona y capta valor.

Lienzo De Modelo De Negocios

Diseñado para:

Diseñado por:

En:

Iteración

Socios Clave

Quienes son nuestros socios clave?
Quienes son nuestros proveedores clave?
Que recursos clave estamos adquiriendo de nuestros socios clave?
Que actividades realizan nuestros socios clave?

motivaciones para realizar alianzas:
Optimización y economía
Reducir riesgos e incertidumbre
Adquisición de recursos y actividades particulares

Actividades Clave

Que actividades clave requiere nuestra propuesta de valor?
Nuestros caneles?
Nuestras relaciones con los clientes?
Nuestras fuentes de ingresos?

categorías
Producción
Solución de problemas
Plataforma / Red

Recursos Clave

Que recursos clave requiere nuestra propuesta de valor?
nuestros caneles?
nuestras relaciones con los clientes?
nuestras fuentes de ingreso?

tipos de recursos
Físicos
Intelectuales (Marcas, patentes, derechos de autor, datos)
Humanos
Financiera

Propuesta de Valor

Que valor estamos entregando a los clientes?
Cual problema estamos ayudando a resolver?
Cual necesidad estamos satisfaciendo?
Que paquetes de productos o servicios estamos ofreciendo a cada segmento de clientes?

Novedad
Desempeño
Personalización
"Ayuda a hacerse el trabajo"
Diseño
Marca/Status
Precio
Reducción de Costos
Reducción de Riesgos
Accesibilidad
Conveniencia / Usabilidad

Relación con Clientes

Que tipo de relación espera que establezcamos y mantengamos cada uno de nuestros segmentos de clientes?
Que relaciones hemos establecido?
Cuan costosas son?
Como se integran con el resto de nuestro modelo de negocio?

ejemplos
Asistencia Personal
Asistencia Personal Dedicada
Auto Servicio
Servicios Automatizados
Comunidades

Canales

A trayes de que canales nuestros segmentos de clientes quieren ser alcanzados?
Como los estamos alcanzando ahora?
Como estan integrados nuestros canales?
Cuales Funcionan Mejor?
Cuales son los mas rentables?
Como podemos integrarlos a las rutinas de nuestros clientes?

fases del canal:
1. Crear conciencia
Como aumentamos conciencia de los productos y servicios de nuestra compañía?
2. Evaluación
Como ayudamos a que nuestros clientes evalúen nuestra propuesta de valor?
3. Compra
Como podemos permitir que nuestros clientes compren productos o servicios específicos?
4. Entrega
Como proporcionamos servicio Post venta?
Como entregamos la propuesta de valor a los clientes?
5. Post Venta

Segmentos De Clientes

Para quién estamos creando valor?
Quienes son nuestros clientes mas importantes?

Mercado masivo
Nichos de mercado
Segmentado
Diversificado
Plataforma multiple

Estructura De Costos

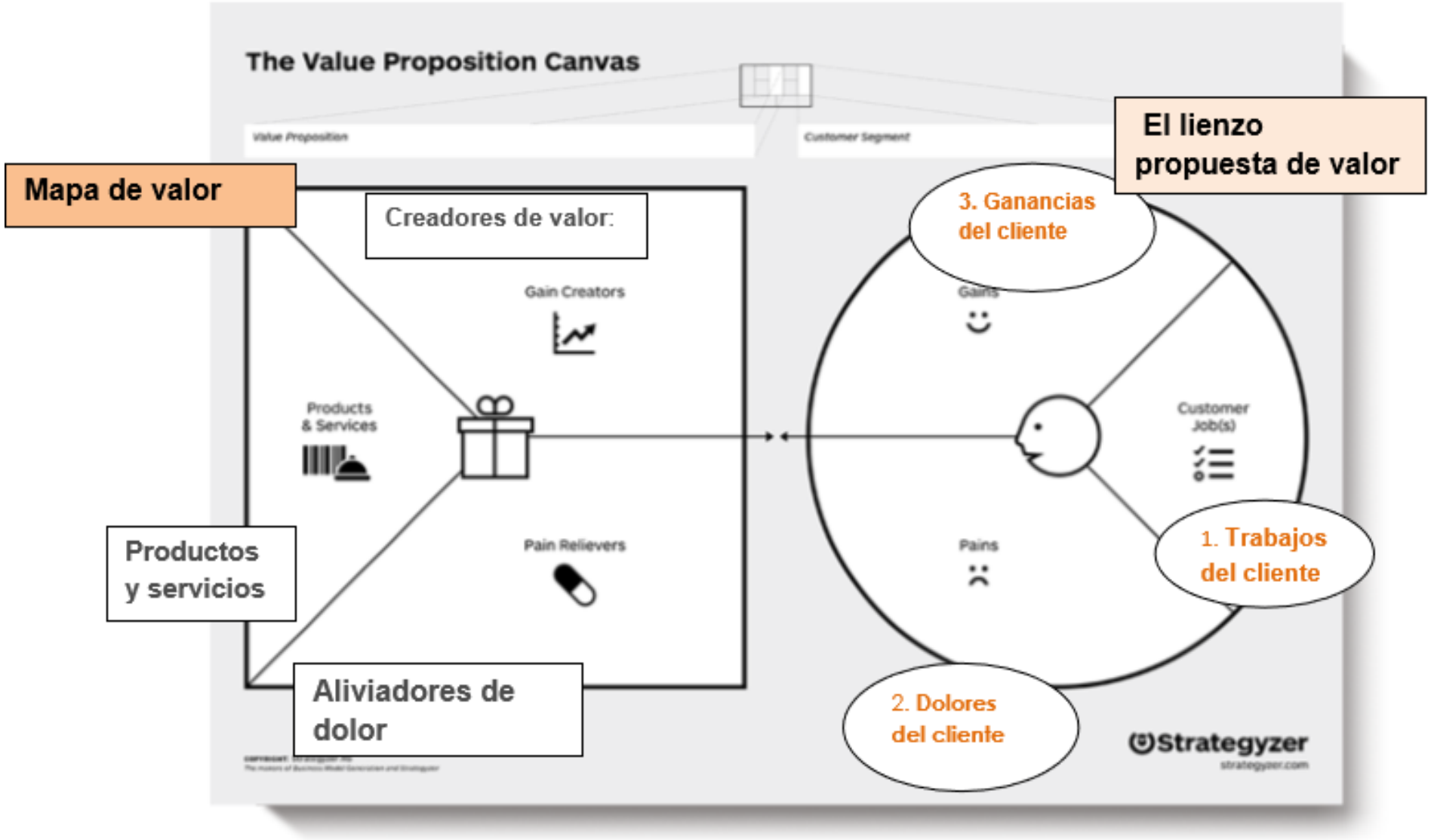
Cuales son los costos mas importantes en nuestro modelo de negocio?
Cuales recursos clave son los mas costosos?
Cuales actividades clave son las mas costosas?

Su negocio es mas:
Enfocado al costo(estructura de costos conservadora, propuesta de valor de bajo costo, máxima automatización, mucho outsourcing)

Fuente De Ingresos

Por cual valor nuestros clientes están dispuestos a pagar?
Actualmente por que se paga?
Como están pagando?
Como prefieren pagar?
Cuanto aporta cada fuente de ingresos a los ingresos generales?

Canvas de la Propuesta de valor



Business Model Canvas NETFLIX

Alianzas Clave:

- Estudios cinematográficos y de televisión
- Servicio postal
- Proveedores de servicio de internet
- Fabricantes de decodificadores

Actividades Clave:

- Software de reproducción de video
- Operaciones de manejo de correos
- Licencia de contenidos

Recursos Clave:

- Contenido (virtual)
- Inventario de DVD (físico)
- Servidores (físicos)

Proposición de Valor:

- Precio
- Accesibilidad
- Conveniencia

Relación con los clientes:

- Servicio propio
- Servicio automatizado

Canales:

- Netflix.com
- Aplicación móvil
- Decodificadores (cable, bluray etc.)

Segmentos de clientes:

- Mercado masivo
- Fanáticos de películas taquilleras
- Personas que sustituyen cable por satélite

Estructura de Costos:

- Costos fijos (discos)
- Costos variables (licencia por usuario, capacidad de transmisión)
- Acuerdos de licencias de contenidos

Fuentes de Ingresos

- Guanacias por suscripción mensual
- Publicidad en envoltorios de DVD

GRB

This webpage is using significant energy. Closing it may improve the responsiveness of your Mac.

CANVAS DE MODELOS DE NEGOCIO SOCIAL

OBJETIVO

IMPACTO

Define tu impacto social o medioambiental y los beneficiarios de cada aspecto.
Importante: Incluye las métricas que utilizarás para medir los resultados.

PROBLEMA

¿Cuál es el principal problema al que dará solución tu propuesta?

ALTERNATIVAS EXISTENTES

¿Qué otros proyectos o empresas tienen tus segmentos como alternativa?

SOLUCIÓN Y ACTIVIDADES CLAVE

Solución que llevará la propuesta de valor a los segmentos. Actividades que tiene que realizar tu programa para entregar su propuesta de valor

RECURSOS, SOCIOS Y ACTORES CLAVE

¿Necesitas permisos especiales? Recursos necesarios para ejecutar tus actividades clave: fondos, financiación, herramientas, etc. Grupos a involucrar para tu proyecto.

PROPUESTA DE VALOR

PROPUESTA DE VALOR SOCIAL

PROPUESTA DE VALOR AL CLIENTE

Qué obtiene el cliente que paga por tu producto/servicio.

VENTAJA DIFERENCIAL

¿Por qué tendrá éxito este proyecto? ¿Qué le hace tu proyecto único y tu competencia no podrá copiar?

CANALES

¿Cómo te comunicas con tus clientes y beneficiarios? ¿Cómo entregas tu producto/servicio?

SEGMENTOS

CLIENTE

¿Quién es la persona u organización que paga por tu servicio/producto?

BENEFICIARIO

¿Quién lo recibe?

ESTRUCTURA DE COSTES

Los conceptos más importantes de gasto e inversión
¿Cómo cambian conforme escalas?

SURPLUS

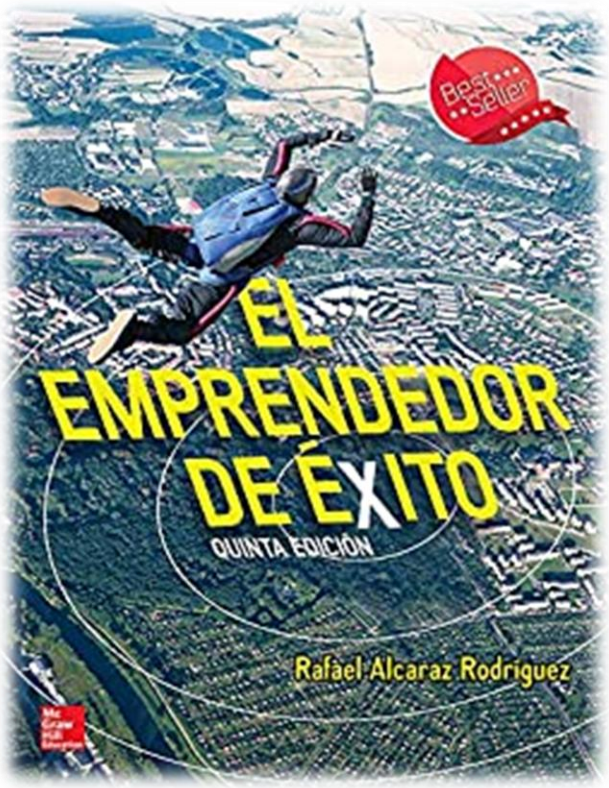
INGRESOS

11 / 15

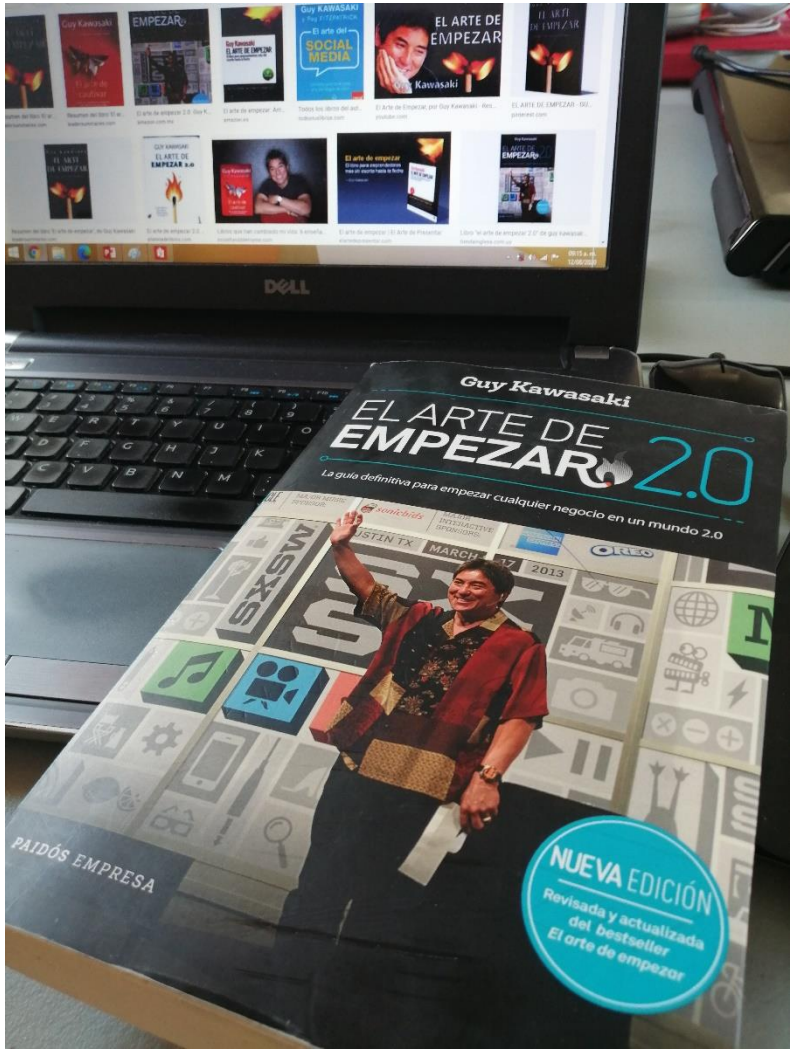
EDUCACIÓN
SECRETARÍA DE EDUCACIÓN PÚBLICA

TECNOLÓGICO NACIONAL DE MÉXICO

ITSS



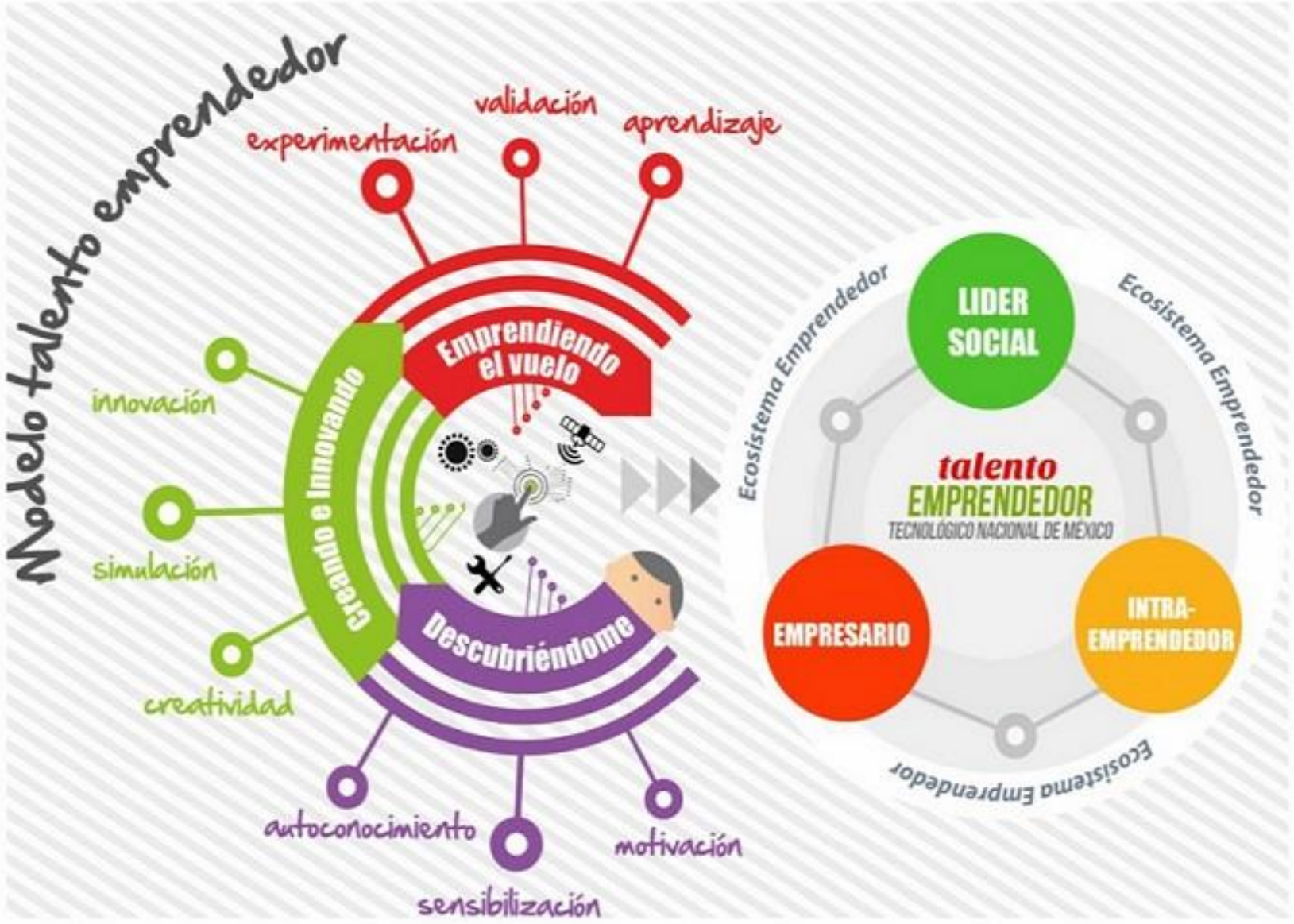
EDUCACIÓN
SECRETARÍA DE EDUCACIÓN PÚBLICA
TECNOLÓGICO NACIONAL DE MÉXICO
ITSS



Quiero amarte

EDUCACIÓN
SECRETARÍA DE EDUCACIÓN PÚBLICA
TECNOLÓGICO NACIONAL DE MÉXICO
ITSS

https://www.youtube.com/watch?v=N9ckhBr6_Q8


Modelo talento emprendedor
experimentación
validación
aprendizaje
Emprendiendo el vuelo
Creando e innovando
Descubriéndome
innovación
simulación
creatividad
autoconocimiento
motivación
sensibilización
Ecosistema Emprendedor
LIDER SOCIAL
talento
EMPRENDEDOR
TECNOLÓGICO NACIONAL DE MÉXICO
EMPRESARIO
INTRA-EMPRENDEDOR
Ecosistema Emprendedor
Ecosistema Emprendedor

Presentación del Curso

Esquema General del Curso

Este curso esta compuesto de las siguientes fases:

FASE 0: Introducción

Dar la bienvenida e introducción del curso al participante, conocer el contenido de las fases y el esquema general del Modelo Talento Emprendedor.

Actividad 1: **Presentación del Curso.**

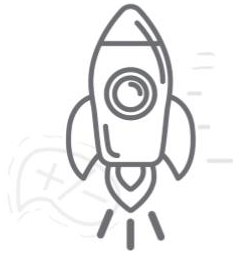
Tecnológico Nacional de México

Modelo Talento Emprendedor

Starts: Octubre 07, 2019 - Termina: Noviembre 18, 2019

FASE I: Descubriéndome

Sensibilizar e inspirar a las y los participantes, a través de un proceso de autoconocimiento y comprensión de su relación personal con el entorno, para identificar la importancia del por qué emprender.



Bloque 1: Luces, Cámara	*Actividad 2:*	**Automirada (Introspección).**
Bloque 2: ¡Acción!... Atrévete a soñar	*Actividad 3:*	**Conceptos de Emprendedores.**
	Actividad 4:	**Una Inspiración.**
	Actividad 5:	**Mitos y Realidades.**
	Actividad 6:	**Atrévete a Soñar.**
	Actividad 7:	**Foro de Discusión.**
Bloque 3: Trazando mi camino	*Actividad 8:*	**Rescatando mis Valores.**
	Actividad 9:	**Mi FODA.**
	Actividad 10:	**Representación de valores.**

FASE II: Creando e Innovando

Desarrollar la creatividad e innovación a través de herramientas que faciliten la identificación de oportunidades de mercado y de necesidades sociales para generar propuestas de solución en el entorno inmediato.

Bloque 4: Todo cambia, nada es.....!!!!	*Actividad 11:*	**Pensando por la derecha /SCAMPER.**
	Actividad 12:	**Conociendo mí entorno.**
	Actividad 13:	**Cambia... todo.**
Bloque 5: Manos a la obra!!	*Actividad 14:*	**Compartiendo mi experiencia.**
Bloque 6: La idea más brillante	*Actividad 15:*	**La idea más brillante (Desing Thinking).**
Bloque 7: ¡Eureka!	*Actividad 16:*	**Creatividad e Innovación.**
Bloque 8: Mis aliados	*Actividad 17:*	**Plática de aliados.**
Bloque 9: Buscando las piezas	*Actividad 18:*	**Mi visión de negocio.**
	Actividad 19:	**Descubriendo a mis clientes.**
Bloque 10: Ajustando las piezas	*Actividad 20:*	**Construyendo mi propuesta de valor.**
Bloque 11: Mis aliados	*Actividad 21:*	**Fuentes de financiamiento.**
Bloque 12: Aprendiendo a bailar	*Actividad 22:*	**Pitch Elevator.**

EDUCACIÓN
SECRETARÍA DE EDUCACIÓN PÚBLICA
TECNOLÓGICO NACIONAL DE MÉXICO
ITSS

FASE III: Emprendiendo el vuelo

Vincular al emprendedor con los elementos del ecosistema emprendedor para detonar el modelo de negocio a través de actividades de nerworking y coworking.

Bloque 13: Simulador de negocios	*Actividad 23:*	**Simulador de Negocios.**
Bloque 14: Construyendo	*Actividad 24:*	**Construyendo.**
	Actividad 25:	**Ejemplificar el modelo de negocios.**
	Actividad 26:	**Software para realizar el Modelo de Negocios Canvas.**
	Actividad 27:	**Etapas de maduración tecnológica (TRL).**
Bloque 15: Mi GPS	*Actividad 28:*	**Guía de Plan de Negocios.**
	Actividad 29:	**Software para realizar un plan de negocios.**
	Actividad 30:	**Foro de Discusión.**
Bloque 16: Mis aliados	*Actividad 31:*	**Mis aliados ecosistema emprendedor.**
	Actividad 32:	**A volar...**

EDUCACIÓN
SECRETARÍA DE EDUCACIÓN PÚBLICA
TECNOLÓGICO NACIONAL DE MÉXICO
ITSS

Jorge

EDUCACIÓN
SECRETARÍA DE EDUCACIÓN PÚBLICA
TECNOLOGICO NACIONAL DE MÉXICO
ITSS

Dispensador de agua purificada por método sustentable.

EDUCACIÓN
SECRETARÍA DE EDUCACIÓN PÚBLICA
TECNOLOGICO NACIONAL DE MÉXICO
ITSS

TecNM
ene it
EVENTO NACIONAL ESTUDIANTIL DE INNOVACIÓN TECNOLÓGICA
2019

- Astroburger
- Café Co
- Coffee Varnish
- Banana Papers
- Impermeabilizante de PET
- Ventisca

Participando 26 alumnos de las carreras de ingeniería en bioquímica, administración, informática, industrial, y electromecánica, así como la asesoría de 7 docentes internos y un asesor externo de la Universidad Intercultural de Oxolotán.

SEP
SECRETARÍA DE EDUCACIÓN PÚBLICA

TECNOLÓGICO NACIONAL DE MÉXICO

enelit 2019

Secretaría de Extensión y Vinculación

Dirección de Vinculación
e Intercambio Académico

Evento Nacional Estudiantil de Innovación Tecnológica 2019

Manual de Operación

Entonces. innovación:

CAPÍTULO II. INTRODUCCIÓN

La INNOVACIÓN es una parte fundamental en el desarrollo de las organizaciones y uno de los grandes retos que enfrenta México para incrementar la competitividad y la productividad en las empresas. Uno de los pilares de la innovación es la formación de capital humano calificado, que responda a las necesidades económicas y sociales actuales del país. En este evento, se brinda a los estudiantes un espacio para hacer propuestas de solución a las necesidades de los Sectores Estratégicos del país tales como: Aeroespacial, Agroindustrial, Automotriz, Energía, Nanotecnología y Nuevos Materiales, Tecnologías de la Información, Comunicación y Electrónica, Ciencias Ambientales, Salud, Educación, Automatización y Robótica. Así pues, considerando:

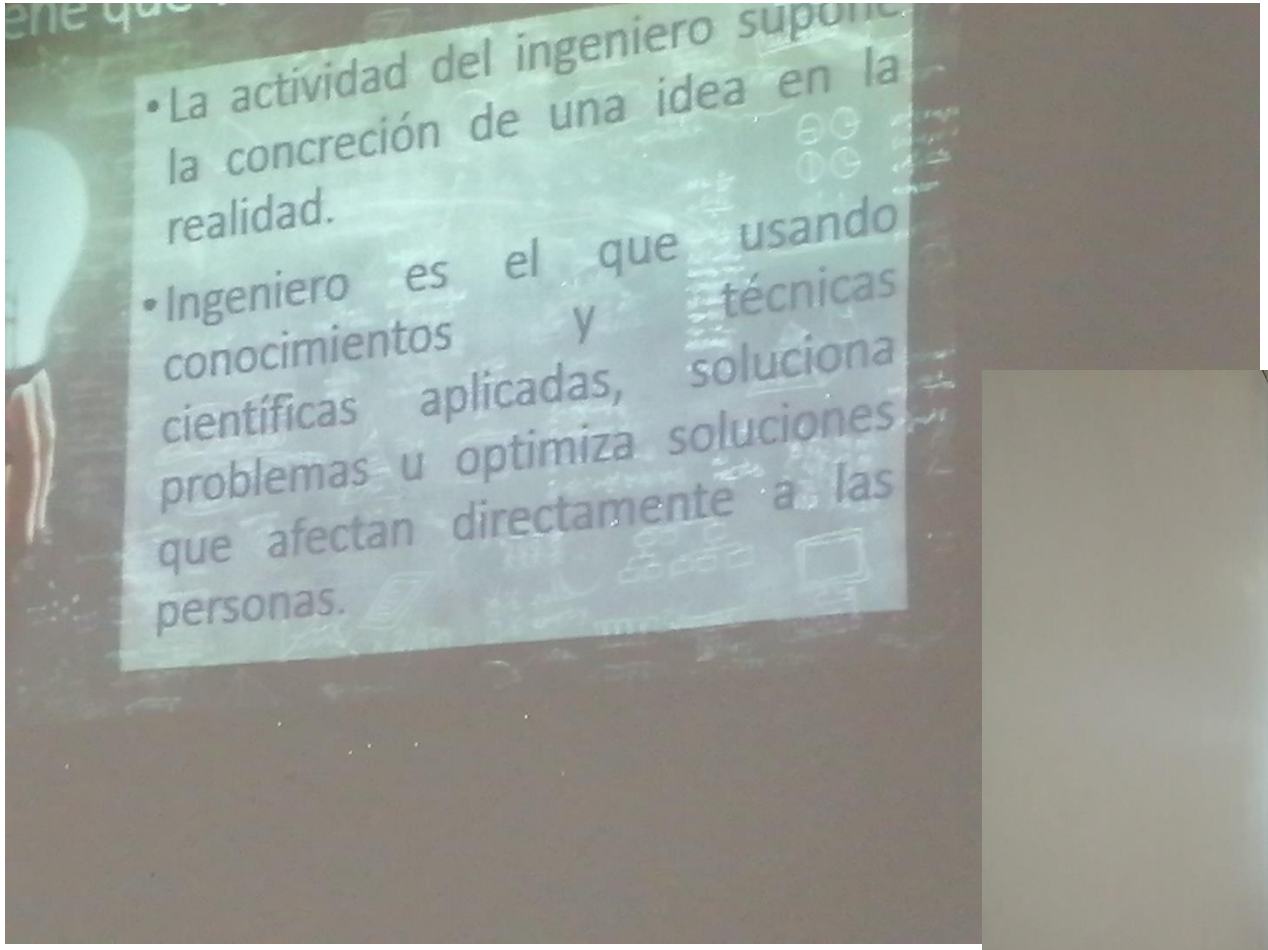
- **Convocatoria publicada en la página de Facebook institucional**
- **Evento: 23 de mayo**
- **Etapa local**
- **6 equipos multidisciplinarios participantes**
- **4 pasan al evento regional (23 al 27 de septiembre, IT Comitán)**

CAPÍTULO V. CATEGORÍAS

de participación son las siguientes:

Innovación abierta	Problemáticas definidas
1. Producto/Servicio 2. Proceso 3. Alimentos 4. Innovación social 5. Software	6. Retos Transformacionales 7. HackaTec Nota: Las categorías 6 y 7, tendrán la emisión de su propia convocatoria.

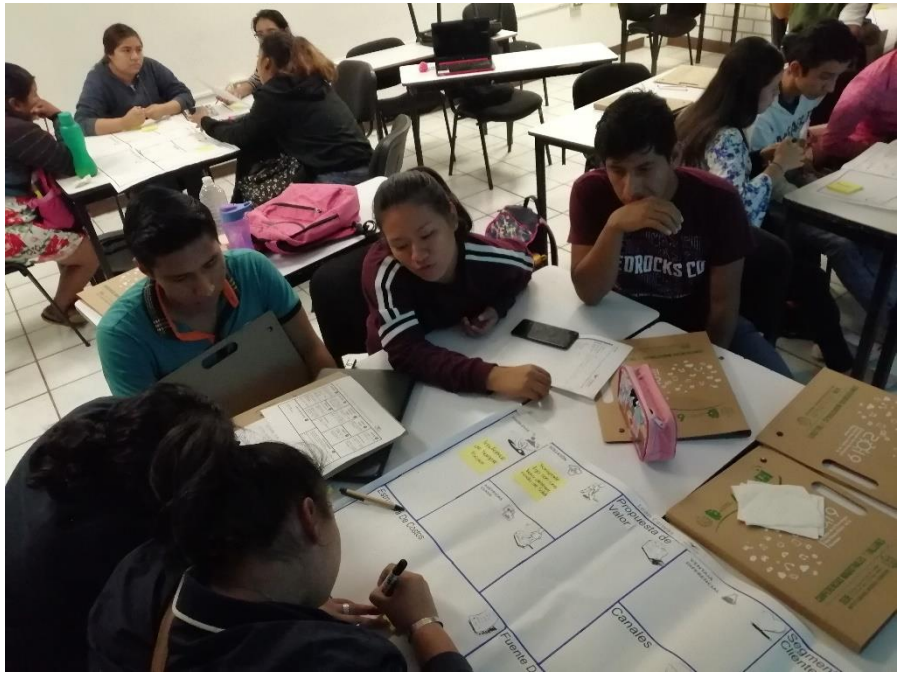
TECNOLÓGICO DE LA SIERRA
Etapa Local
enelit
2019


• La actividad del ingeniero supone la concreción de una idea en la realidad.
• Ingeniero es el que usando conocimientos y técnicas científicas aplicadas, soluciona problemas u optimiza soluciones que afectan directamente a las personas.

"¡Felicidades, lo han logrado!
Están totalmente FREGADOS."

1. OBJETIVOS:
00:05
Haga doble clic para pasar a pantalla completa o haga clic al tiempo que presiona la tecla Ct

Taller metodologías ágiles Simposium de informática



Villahermosa startupweekend™ Powered by Google for Entrepreneurs

techstars

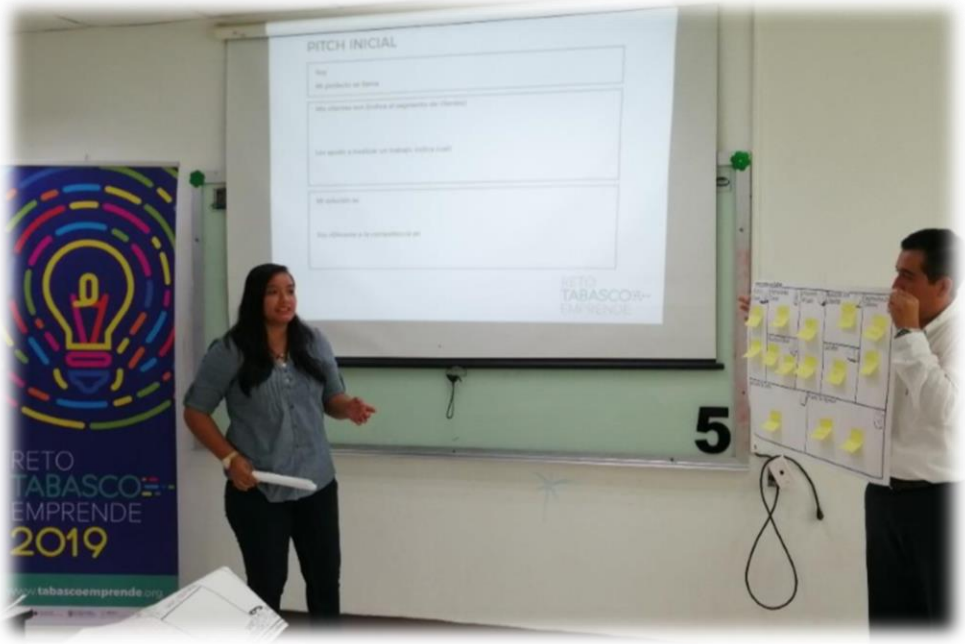
EDUCACIÓN
SECRETARÍA DE EDUCACIÓN PÚBLICA
TECNOLOGICO
NACIONAL DE MÉXICO
ITSS

surprende
ECOSISTEMA EMPRENDEDOR 2019

surprende
ECOSISTEMA EMPRENDEDOR

$300,000.00 de capital semilla

- El ITSS **fue aliado y sede** de los talleres de sensibilización por primera vez



Emprendimiento e innovación

EDUCACIÓN
SECRETARÍA DE EDUCACIÓN PÚBLICA

TECNOLOGICO NACIONAL DE MEXICO

ITSS

dev.f

SEDEC
SECRETARÍA PARA EL DESARROLLO ECONÓMICO Y COMPETITIVIDAD

HACKATHON

DESARROLLA SOLUCIONES EN

- COMERCIO
- NEGOCIOS
- CENTRO HISTÓRICO
- TURISMO

Emprendimiento e innovación

EDUCACIÓN
SECRETARÍA DE EDUCACIÓN PÚBLICA

TECNOLÓGICO NACIONAL DE MÉXICO

ITSS

Emprendimiento e innovación

EDUCACIÓN
SECRETARÍA DE EDUCACIÓN PÚBLICA
TECNOLÓGICO NACIONAL DE MÉXICO

Coaching (horas antes)

EDUCACIÓN
SECRETARÍA DE EDUCACIÓN PÚBLICA

TECNOLÓGICO NACIONAL DE MÉXICO

TECNOLÓGICO NACIONAL DE MÉXICO

PROYECTOS DE DESARROLLO TECNOLÓGICO E INNOVACIÓN PARA ESTUDIANTES

CONVOCATORIA 2020

Con la finalidad de apoyar e impulsar la investigación científica, el desarrollo tecnológico e innovación, y de conformidad con lo dispuesto en el artículo 2 fracción IV, artículo 3 fracción VI y artículo 8 fracción I, del Decreto de Creación del Tecnológico Nacional de México, se convoca a sus estudiantes a presentar propuestas de proyectos de desarrollo tecnológico e innovación, de acuerdo con las siguientes:

BASES

1. Podrán participar estudiantes del Tecnológico Nacional de México de los niveles licenciatura y posgrado que tengan una propuesta en las siguientes modalidades

i. Desarrollo tecnológico
ii. Innovación
iii. Desarrollo de software y/o prototipos

2. Los proyectos podrán tener una vigencia anual. La vigencia del proyecto estará en función de la propuesta y del semestre en el que se encuentre inscrito el estudiante al momento de someter la propuesta, toda vez que durante la vigencia se deberá estar inscrito en alguno de los programas de cualquiera de los niveles que ofrece

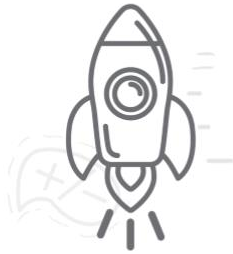
DE LA PRESENTACIÓN DE PROPUESTAS

12. La propuesta estará conformada por la siguiente documentación:

I. Constancia oficial de inscripción al TecNM.
II. Carta de aceptación del tutor y responsable administrativo firmada.
III. Dos cartas de recomendación de académicos del TecNM. Para estudiantes de Posgrado, las cartas deberán ser emitidas preferentemente por miembros del Sistema Nacional de Investigadores (SNI), mientras que, para los estudiantes de Licenciatura, las cartas podrán ser emitidas por académicos que no pertenezcan al SNI.
IV. Carta aval del Director del plantel, en la que se acredite que el alumno se encuentra activo como estudiante del Tecnológico Nacional de México.
V. Protocolo descriptivo en formato PDF que contenga lo siguiente:

- Título del proyecto.
- Datos del estudiante líder del proyecto (nombre completo, Instituto Tecnológico o Centro de adscripción, programa académico al que se encuentra inscrito, número de control

Santander Premio Santander a la Innovación Empresarial



I. CATEGORÍAS

Categoría Idea:

Idea pionera con soporte teórico de un proyecto innovador que en el marco de una cultura emprendedora contribuya al desarrollo económico del país y al impacto positivo en la población bajo las siguientes subcategorías:

a) Ciudades Inteligentes
b) Energía Limpia
c) Fintech
d) Tecnologías Industriales
e) Tecnologías de la Información
f) Salud, Educación y Brecha Digital

Categoría Prototipo:

Primer ejemplar de un invento innovador en versión alfa, beta o listo para producción[1] que contribuya al desarrollo económico y al impacto positivo en la población bajo las siguientes subcategorías:

a) Ciudades Inteligentes
b) Energía Limpia
c) Fintech
d) Tecnologías Industriales
e) Tecnologías de la Información
f) Salud, Educación y Brecha Digital

Aprender a Emprender

SEDEC
SECRETARÍA PARA EL DESARROLLO ECONÓMICO Y COMPETITIVIDAD
TABASCO

Próximamente

EDUCACIÓN
SECRETARÍA DE EDUCACIÓN PÚBLICA
TECNOLÓGICO NACIONAL DE MÉXICO
ITSS

GASONILERAS
VIP

Rafael Echeverria compartió un enlace.
Administrador · 2 h
ELUNIVERSAL.COM.MX
Doña Angela y su canal "De mi rancho a tu cocina" reciben botón de oro de Youtube
15
4 veces compartido
Me gusta
Comentar
Compartir

adidas
WASH. DRY. REUSE.

EMPRENDE

EDUCACIÓN
SECRETARÍA DE EDUCACIÓN PÚBLICA
TECNOLÓGICO NACIONAL DE MÉXICO
ITSS

Y el gobierno también está innovando:

YouTube MX

julian rios cantu

Habla el primer mexicano en ganar el premio al mejor estudiante emprende
mundo

https://www.youtube.com/watch?v=SvmuNEqjbDM

YouTube MX

eva julian rios cantu

El futuro de la detección del cáncer de mama | Julián Ríos | TEDxHumboldtMexicoCity

9861 visualizaciones • 7 sept. 2017 306 4 COMPARTIR GUARDAR ...

EDUCACIÓN
SECRETARÍA DE EDUCACIÓN PÚBLICA
TECNOLÓGICO NACIONAL DE MÉXICO
ITSS

Jóven mexicano desarro...
entrepreneur.com

Entrepreneur

EMPRENDEDORES MEXICANOS

Jóven mexicano desarrolla pavimento 'antibaches' que se regenera con el agua

Cuando el agua entra en contacto con el material se produce una reacción química que genera el automantenimiento.

NEXT

Crédito: UAdeC vía Twitter

Vive cada día al máximo THERAPEDIC SLEEP SCIENCE INNOVATION TU DÍA COMIENZA AL DORMIR Publi.

forbes.com.mx/forbes-

Forbes MÉXICO

aws Proteja sus datos. Simple y escalable desde el primer día. Comience de forma gratuita »

Este dispositivo te alerta del contacto con alguien contagiado por Covid-19

En forma de pulsera o equipo colgante, esta solución se presenta como una herramienta necesaria en la 'nueva normalidad'.

Agilizar las colas ...
De xataka.com – publicac

xataka

ANÁLISIS XATAKA SELECCIÓN MÓVILES

Agilizar las colas es uno de los desafíos inesperados de esta crisis: así puede la tecnología ayudar a reducir el tiempo de espera

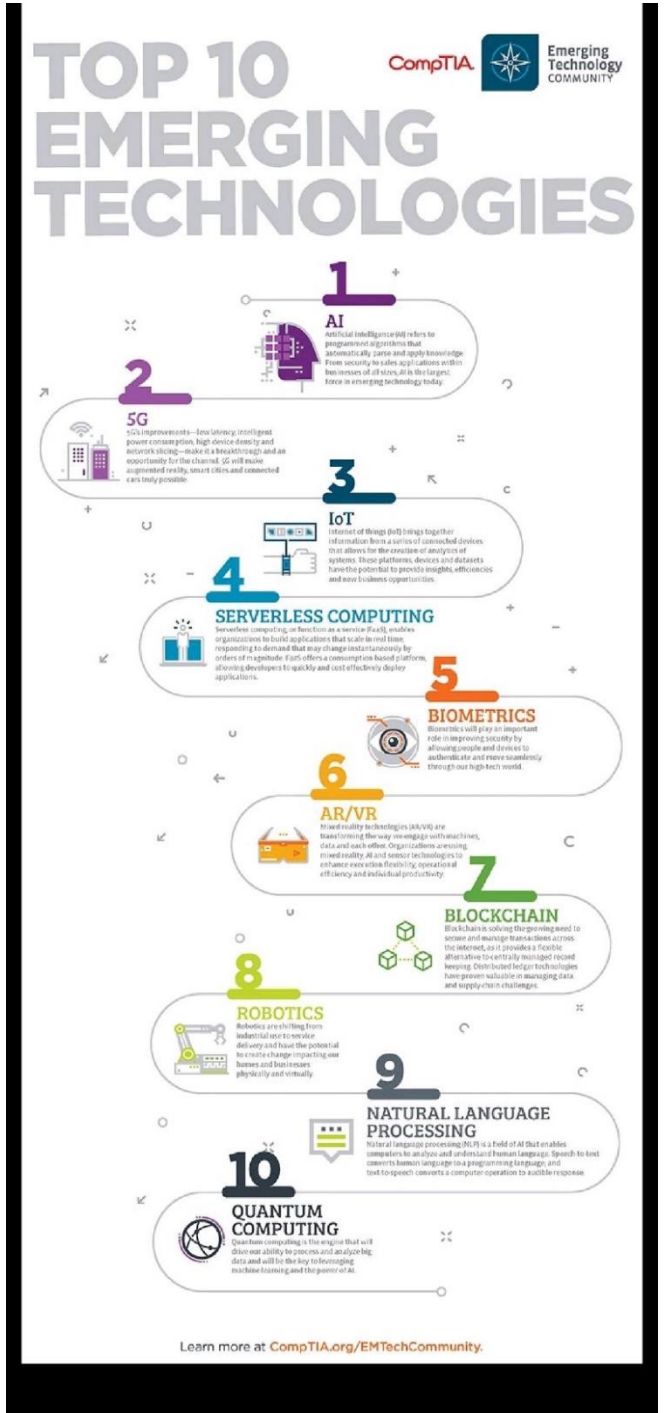
SEDEC Tabasco

Inicio Información Fotos Opiniones Videos

SEDEC Tabasco
16 abr a las 11:02 p. m. •

Celebremos la capacidad inventiva de crear. Las posibilidades, la voluntad y el impulso de quienes deciden optar por el camino del emprendimiento.

Cada 16 de abril, se celebra en todo el mundo el Día Mundial del #**Emprendimiento** ¡Feliz día mundial a todas y todos emprendedores!



Tecnologías exponenciales

- Inteligencia artificial
- Realidad aumentada y virtual
- Ciencia de datos
- Biología digital y biotecnología
- Medicina
- Nanotecnología
- Fabricación digital
- Redes y sistemas informáticos
- Robótica y vehículos autónomos.

¿Y ahora, quién podrá incubarnos?

EDUCACIÓN
SECRETARÍA DE EDUCACIÓN PÚBLICA
TECNOLOGICO NACIONAL DE MEXICO
ITSS

TECNOLÓGICO NACIONAL DE MÉXICO

INSTITUTO TECNOLÓGICO SUPERIOR DE LA REGIÓN SIERRA

OBJETIVOS DE DESARROLLO SOSTENIBLE

¡Modelo de Incubación del TecNM!

“Ante la pandemia las universidades deben ser incubadoras”

https://medium.com/@jesusgaxiola/ante-la-pandemia-las-universidades-deben-ser-incubadoras-97e159418748

Forbes

ÚLTIMAS NOTICIAS SECCIONES LIFE BRAND VOICE COUNTRY BRANDING

#HomeCooking con lo mejor de KitchenAid

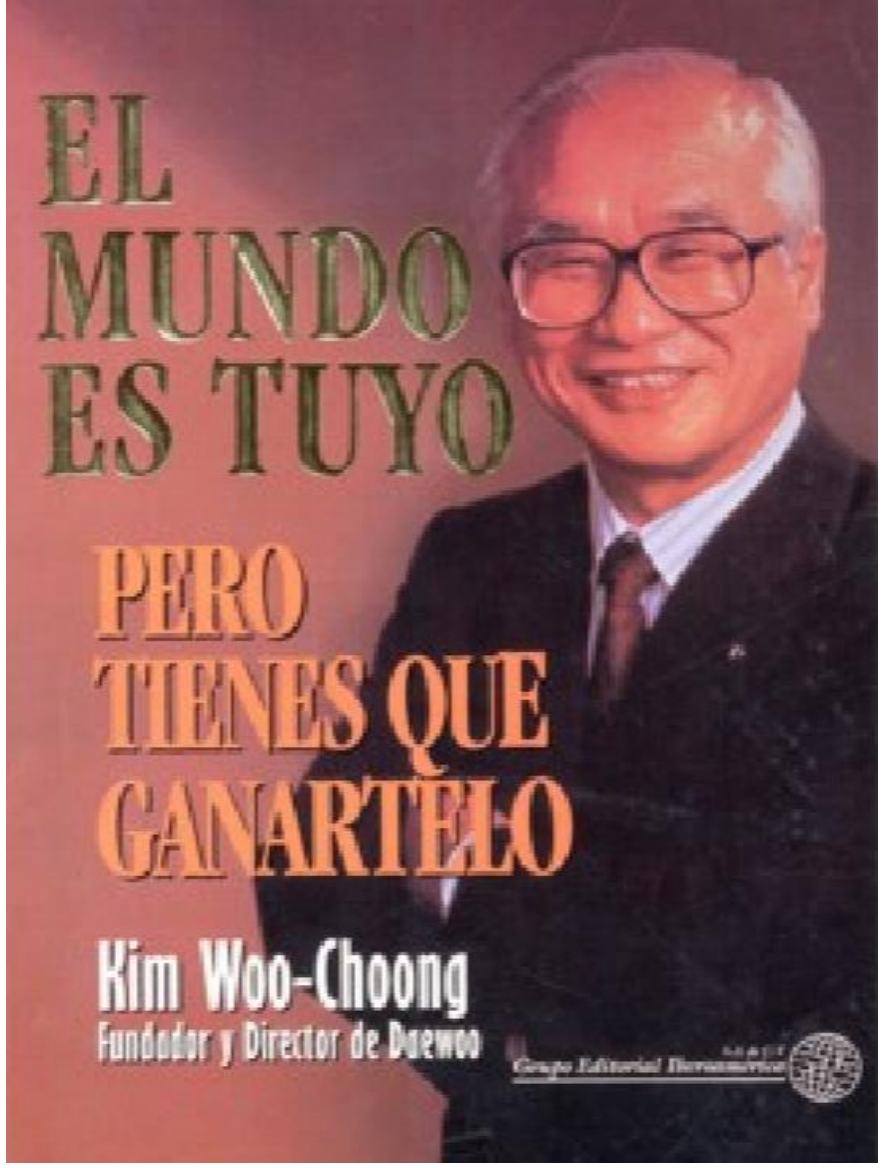
Portada / Emprendedores /

Javier Arreola
julio 24, 2014 @ 8:30 am

Las universidades y su impacto en el emprendimiento en México

https://www.forbes.com.mx/las-universidades-y-su-impacto-en-el-emprendimiento-en-mexico/

EDUCACIÓN
SECRETARÍA DE EDUCACIÓN PÚBLICA
TECNOLÓGICO NACIONAL DE MÉXICO
ITSS



EDUCACIÓN
SECRETARÍA DE EDUCACIÓN PÚBLICA
TECNOLOGICO NACIONAL DE MÉXICO
ITSS

administradorjorgevelcas.wordpress.com

jorgevelascocastellanos@administracionjvc.page