

I. IDENTIFICADORES DE LA ASIGNATURA

Materia:	TALLER DE EMPRENDIMIENTO I ¿Qué es una Starup? ¿Qué es una PyME? Identificación de la pasión del negocio a emprender e innovación como eje central	
Carrera:	Licenciatura en Negocios con enfoque en emprendimiento	
Modalidad:	semestral	
Nivel:	Primer semestre	
Horario de clases:	Viernes	9:00 a.m. a 11:00 a.m.
Horas clase:	Dos horas por semana	

II. UBICACIÓN DE LA ASIGNATURA EN LA CURRICULA

Primer semestre: **TALLER DE EMPRENDIMIENTO I** ¿Qué es una Startup? ¿Qué es una PyME? Identificación de la pasión del negocio a emprender e innovación como eje central

Segundo semestre: TALLER DE EMPRENDIMIENTO II oportunidades y nuevos paradigmas del nuevo orden económico (cadenas productivas T-MEC, economías verdes o sustentables, económicas de imparto y salud)

Tercer semestre: TALLER DE EMPRENDIMIENTO III definiendo tu producto, definiendo tu mercado e instrumentos para localizar tu mercado

Cuarto semestre: TALLER DE EMPRENDIMIENTO IV conoce tus números básicos, tu plan de negocios y valuación de tu proyecto

Quinto semestre: TALLER DE EMPRENDIMIENTO V ¿necesitas un socio?, constituye tu empresa, tramitología municipal, estatal y federal. Gobierno corporativo.

Sexto semestre: TALLER DE EMPRENDIMIENTO VI echando a andar tu empresa, pivoteo, instrumentos de monitoreo de tus resultados

Séptimo semestre: TALLER DE EMPRENDIMIENTO VII escalando tu empresa, instrumentos digitales mercadológicos y tu tienda online

“Por el engrandecimiento del estado de Chiapas”

Octavo semestre: TALLER DE EMPRENDIMIENTO VIII seguimiento del desarrollo de tu negocio

III. ANTECEDENTES DEL ALUMNO

- **Conocimientos:** Conocimientos básicos de matemáticas
- **Habilidades:** Conocimientos básicos de computación
- **Actitudes y valores:** compañerismo y respeto a los demás.

IV. OBJETIVO GENERAL

En este taller, además de buscar el aprendizaje de los conceptos más importantes relativos a la innovación y la creación de negocios, se buscará el desarrollo de un pensamiento crítico y emprendedor.

V. COMPROMISOS FORMATIVOS

Conocimientos:

Al terminar el taller, los alumnos tendrán el conocimiento necesario para empezar con su idea de negocio y los conocimientos básicos para desarrollar su primer pitch (presentación de negocios).

Habilidades:

El alumno tendrá las herramientas necesarias para identificar los puntos claves de una startup exitosa.

Actitudes y valores:

El alumno puede discutir con sus compañeros del curso el material cubierto. Sin embargo, las tareas y exámenes deben ser trabajo individual de cada estudiante o de cada equipo según sea el caso. Cualquier violación a las normas establecidas en el reglamento de la institución, se resolverá con estricto cumplimiento del mismo.

VI. CONDICIONES DE OPERACIÓN

Espacio: Aula

Laboratorio:

Mobiliario:

Población:

“Por el engrandecimiento del estado de Chiapas”

Material de uso frecuente: computadora portátil

Condiciones especiales: ninguna

VII. CONTENIDOS DEL PROGRAMA Y TIEMPOS ESTIMADOS

TEMA Y SUBTEMAS	TIEMPO (SEMANAL)	TEORÍA	APLICACIÓN DE LA TEORÍA	MÉTODO DE CASO	ACTIVIDADES
1. ¿Qué es una startup? 1.1. Diferencias entre una Pyme y una startup. 1.2. Principales startups de México. 1.3. Análisis de Airbnb como caso de éxito.	6 horas			Caso práctico “Diferencias entre Uber vs Motomandaditos” Caso Práctico: Airbnb (A)	Los alumnos realizarán una exposición sobre las principales startup de México. Se analizará el caso de la start up Airbnb.
2. Desafío del emprendedor 2.1. Perfil del emprendedor y características de un emprendedor exitoso. 2.2. Pensamiento emprendedor: De ideas a la realidad 2.2.1. Cómo lidiar con el fracaso.	4 horas				En este modulo los alumnos aprenderán, ¿qué es ser un emprendedor?, ¿Qué habilidades deben de trabajar? Y como poner en acción su plan de trabajo.
3. Invitado especial 3.1. Definición de su idea emprendedora.	2 horas				Los alumnos tendrán la oportunidad de platicar con un emprendedor, para conocer sus experiencias, retos y oportunidades.

“Por el engrandecimiento del estado de Chiapas”

4. Hard y soft skills de un emprendedor. 4.1 Ética en los negocios.	4 horas			Caso de negocios: “FYRE: La fiesta más exclusiva que nunca sucedió”	Analisis del caso, en donde se se pondrán en practica los conceptos de etica vistos en clase
5. Cómo construir una startup 5.1. Valdación de una idea 5.1.1. Financiamiento 5.1.1.1.Dividiendo acciones 5.1.1.2. Cómo hacer un pitch	8 horas				

EXAMEN FINAL: VIERNES, 16 DE DICIEMBRE DE 2022

VIII. METODOLOGÍA Y ESTRATEGIAS DIDÁCTICAS

Metodología Institucional acorde con el modelo educativo:

- Teoría de la materia
- Ejercicios de acuerdo a la teoría
- Estudio de caso, resolución de problemas y proyecto

Estrategias didácticas de acuerdo con el modelo educativo recomendadas para el curso:

- Búsqueda, organización y recuperación de información.
- Descubrimiento.
- Ejecución-ejercitación.
- Elección, decisión.
- Evaluación.

“Por el engrandecimiento del estado de Chiapas”

- Metacognitivas.
- Problematización.
- Proceso de pensamiento lógico y crítico.
- Procesamiento, apropiación-construcción.
- Trabajo colaborativo.

IX. CRITERIOS DE EVALUACIÓN

Requisitos institucionales de acreditación:

- Acreditación mínima de 80% de asistencia a clases programadas para tener derecho a examen
- Entrega oportuna de trabajos originales (no plagio)
- Pago de colegiaturas
- Calificación mínima aprobatoria: **7.0**

Evaluación del curso mediante la acreditación mediante los siguientes porcentajes:

PRIMER PARCIAL		SEGUNDO PARCIAL		CALIFICACIÓN FINAL	
Tareas	10%	Tareas	10%	Exámenes parciales	40 %
Participación	10%	Participación	10%	Examen final oral	60 %
Examen Parcial	80%	Examen Parcial	80%	----	-----
Total:	100%			Total:	100 %

Reglas de la clase:

- Respeto hacia los compañeros y el profesor.
- Una vez que el catedrático haya ingresado al salón de clases, no podrá entrar ningún alumno después de él.
- No se tolerará el plagio.
- No uso de celulares durante la clase ni computadoras (a excepción de ser requeridas por el académico para uso educativo).
- Participaciones, tareas y las asistencias, son requisitos indispensables para tener derecho a examen.

"Por el engrandecimiento del estado de Chiapas"

X. BIBLIOGRAFÍA Y/O FUENTES DE CONSULTA:

Libro: The Hard Thing About Hard Things
Libro: Why startup fail

XI. ACTIVIDADES EXTRACURRICULARES:

Las tareas y actividades extras se irán definiendo conforme avance el curso.

XII. PERFIL DEL DOCENTE

ESTUDIOS

Lic. En Economía por la Universidad Autónoma de Sinaloa.
MBA por el Instituto Tecnológico Autónomo de México.

EXPERIENCIA LABORAL

Director de operaciones de la agencia CFLW.

XIII. ACTUALIZACIÓN DE LA PLANEACIÓN DEL CURSO

Responsable de la Contratación: Lic. Cecilia Guadalupe Torres Sánchez
Fecha de elaboración: Julio 2022
Elaboró: Mtro. Rigoberto Gastelum Inda
Correo institucional: rigobertogasteluminda@inef.edu.mx

"Por el engrandecimiento del estado de Chiapas"