

## I. IDENTIFICADORES DE LA ASIGNATURA

<b>Materia:</b>	<b>Taller de Emprendimiento</b>
<b>Carrera:</b>	<b>Licenciatura en Negocios con Enfoque en Emprendimiento</b>
<b>Modalidad:</b>	Semestral
<b>Nivel:</b>	3° y 1o
<b>Horas clase:</b>	3 horas por semana
<b>Horario de clases:</b>	Viernes de 8:00 a.m. a 11:00 a.m.

## II. ANTECEDENTES DEL ALUMNO

- **Conocimientos:** Conceptos básicos de matemáticas, español, aspectos socioculturales, informática.
- **Habilidades:** Comprensión lectora, uso de las TIC's, autoaprendizaje, trabajo en equipo
- 

## III. OBJETIVO GENERAL

El alumno formará la visión emprendedora y fortalecerá las habilidades para identificar oportunidades de negocios.

## IV. DESARROLLO DE COMPETENCIAS:

El alumno durante la clase desarrollará las competencias:

- Liderazgo
- Creatividad
- Capacidad analítica
- Compromiso
- Toma de decisiones
- Innovación

## V. COMPROMISOS FORMATIVOS

**Conocimientos:** Fundamentos básicos de los negocios, Exploración de mercados, Inversión y capital.

**Habilidades:** Construcción de escenarios, análisis de riesgos, diseño de mapas conceptuales, trabajo colaborativo, comunicación efectiva.

## VI. CONDICIONES DE OPERACIÓN

**Espacio:** Aula presencial

**Material de uso frecuente:** Computadora con excelente conexión a internet.

## VII. CONTENIDOS DEL PROGRAMA Y TIEMPOS ESTIMADOS PARA SER CUBIERTOS

FECHAS	TEMAS Y ACTIVIDADES
Sesiones Taller	Subtema
25 agosto	El mundo de los negocios
1 septiembre	Todos podemos ser exitosos
8 septiembre	Tu idea de negocio hecha realidad

15 septiembre	Aprovechemos las plataformas digitales para hacer negocios
22 septiembre	De negocio a empresa, y de empresa a franquicia
29 septiembre	La clave del emprendimiento
6 octubre	Nuncas es tarde para emprender en grande
13 octubre	LA diversificación en los negocios
20 octubre	Todos podemos ser exitosos
27 octubre	La tecnología para hacer negocios
3 noviembre	INHÁBIL
10 noviembre	El factor humano en los negocios
17 noviembre	El mundo está a nuestro alcance
24 noviembre	Negocios desde casa
1 diciembre	El conocimiento como base de los negocios
8 diciembre	La agroindustria es negocio
15 diciembre	Oportunidades de inversión en Chiapas

## X. METODOLOGÍA Y ESTRATEGIAS DIDÁCTICAS

### Metodología Institucional acorde con el modelo educativo:

- Estudio de caso, resolución de problemas y proyecto
- Sesiones grupales con invitados con casos de éxito
- Simulación de escenarios
- Coaching y mentoría

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

- descubrimiento
- ejecución-ejercitación
- elección, decisión
- evaluación
- problematización
- proceso de pensamiento lógico y crítico
- procesamiento, apropiación-construcción
- trabajo colaborativo

## XI. CRITERIOS DE EVALUACIÓN

### Requisitos institucionales de acreditación:

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

**Evaluación de la dinámica Rinosema de Capital Semilla:**

Criterio	Valor
Rentabilidad del proyecto (solo aprobatorio si logran reportar ganancias)	4
Innovación del concepto: el proyecto se separa de la competencia por hacer las cosas de manera distinta	2
Escalabilidad del negocio: potencial de crecimiento a futuro.	1
Validación del mercado: existe un mercado meta suficiente, los alumnos lo conocen y comprenden su necesidad	2
Impacto Social: el proyecto genera un alto impacto en la sociedad	1

**Evaluaciones parciales y final**

- Primer parcial
- 20% Participación activa en las Charlas empresariales: hacer preguntas o aportaciones al tener la interacción con invitados.
- 40% Actividades de reflexión sobre los temas abordados: debates, reflexiones y ensayos
- 10% Tareas de lecturas: investigaciones sobre temas relevantes a las discusiones, lecturas sobre casos reales, artículos, etc...
- 30% Avance de Idea de negocio: Propuesta de idea y validación
- Segundo Parcial
- 40% Segunda entrega de propuesta de negocio: Planeación y logística del proyecto
- 40% Desarrollo de semana Rinoemprende: ejecución y resultados
- 20% Conclusiones del ejercicio: documento ejecutivo donde detallen por equipo e individualmente las conclusiones del proyecto.
- Final
- 50% Exposición con panelistas
- 50% Documento integral de la experiencia empresarial: desarrollo de la idea, planeación, ejecución y aprendizajes del proyecto.

**XII. REGLAS DE LA CLASE**

- PUNTUALIDAD (5 minutos máximo de tolerancia)
- Participación respetuosa
- Uso del celular o laptop solo si es necesario
- No plagio
- Las de reglamento institucional

**JUSTIFICANTES**

*"Por el engrandecimiento del estado de Chiapas"*

El alumno que por motivos de salud no asista a clases debe de comprobar con constancias médicas su ausencia (no con recetas médicas), para que el docente valore la pertinencia de recibirle la tarea de la clase en la que faltó y justificar su inasistencia, y, **siempre presentará su constancia médica el día inmediato posterior a la fecha que faltó**. Contrario sensu, quien no acredite a juicio del docente su inasistencia no tendrá derecho a que se le reciban las taras con posterioridad.

### XIII. BIBLIOGRAFÍA Y/O FUENTES DE CONSULTA:

- Filosofía Profit first de Mike Michalowicz
- The Business model Canvas de 50minutes.com
- Simulador de negocios (por elegir)
- El libro negro del emprendedor de Fernando Trías
- Steve Jobs lecciones de liderazgo de Walter Isaacson
- Good to great de Jim Collins
- Casos de éxito de Paco Nazar
- Casos de éxito de empresarios invitados

### XIV. ACTIVIDADES EXTRACURRICULARES: (máximo 3 durante el semestre) Especificar requisitos y fecha de entrega

- **Primer parcial**
- **Charlas con empresarios invitados.**
- **Una charla todos los viernes**
- **Elaboración de ensayo de lecciones aprendidas para entregar en la siguiente clase**
  
- **Segundo Parcial**
- **Desarrollo de semana Rinoemprende**
- **Devolución de capital**
- **Reporte de resultados y con conclusiones**
  
- **Final**
- **Ronda de Exposición con panelistas**
- **Documento con ensayo**

### XV. PERFIL DEL DOCENTE

#### ESTUDIOS:

Ingeniero industrial y de Sistemas por el Tec de Monterrey (2000)

Maestría en Sistemas de Calidad y Productividad por el Tec de Monterrey (2004)

**EXPERIENCIA LABORAL:**

20 años de experiencia como empresario y académico de licenciaturas y posgrados. Así como consultor de negocios desde 1998.

**XVI. ACTUALIZACIÓN DE LA PLANEACIÓN DEL CURSO**

**Responsable de la Contratación:** Lic. Laudith Garay Ruíz  
**Fecha de elaboración:** agosto 2023  
**Elaboró:** Mtro. Francisco Alvarado Nazar  
**Correo institucional:** francisconazar@inef.edu.mx