Programas de Asignatura
EMPRENDIMIENTO II

A. Antecedentes Generales

1. Unidad Académica	FACULTAD ECONOMÍA Y NEGOCIOS					
2. Carrera	INGENIERÍA COMERCIAL					
3. Código						
4. Número de clases por semana	2 Módulos					
5. Año / Semestre	III Año, II Semestre					
6. Créditos	10					
7. Horas de dedicación	Teóricas		Prácticas			
8. Tipo de Asignatura	Obligatorio	X	Electivo		Optativo	
9. Pre-requisito	Emprendimiento I					

B. Aporte al Perfil de Egreso

El curso tiene como objetivo que el estudiante comprenda las tendencias que están afectando el mundo de los negocios y adquiera la habilidad de detectar oportunidades de negocios, verificando la potencialidad de la idea a través de un análisis comercial, financiero y operativo.

Asimismo, busca desarrollar en los alumnos la capacidad para crear soluciones frente a problemáticas y colaborar en la elaboración de prototipos o pilotos que permitan validar y evolucionar ideas con usuarios potenciales. Así también, se espera que reconozcan aspectos críticos del proyecto y organicen tareas para generar planes de acción que permitan la continuidad del negocio.

Esta asignatura se ubica en el segundo ciclo de estudios denominado “Licenciatura” y pertenece al área de formación “Sellos UDD”.
El aporte al perfil de egreso se traduce en que promueve el desarrollo de las Competencias Genéricas: “Ética”, “Emprendimiento y Liderazgo”, “Responsabilidad Pública”, “Autonomía” y “Comunicación”.

C. Competencias y Resultados de Aprendizaje que desarrolla la asignatura

<table>
<tr><th>Competencias Genéricas</th><th>Resultados de Aprendizaje Generales</th></tr>
<tr><td>Emprendimiento y Liderazgo
Autonomía
Comunicación
Ética
Responsabilidad Pública</td><td>Aprende a crear nuevas realidades a partir de recursos que no controla.

Comprende la acción de combinar recursos que no poseen a partir de la construcción de visiones que movilizan personas.

Aprende a hacerse responsable de las decisiones que toma, a monitorear los resultados y aprende de los errores. Esta dinámica genera la capacidad de desarrollar criterios de decisión que otorgan independencia y asertividad a la hora de tomar decisiones.</td></tr>
<tr><th>Competencias Específicas</th><th>Resultados de Aprendizaje Específicos</th></tr>
<tr><td>Detección de Oportunidades de Negocio
Habilidades Personales e Interpersonales
Trabajo en Equipo
Resolución de Problemas</td><td>Identifica una oportunidad de negocio, considerando las características y necesidades de un potencial cliente.

Proyecta la implementación de un negocio, solucionando problemáticas y anticipando condiciones emergentes.

Se promueve el aprendizaje de habilidades interpersonales como herramienta de éxito en la implementación de proyectos grupales que se ejecutan bajo presión e incertidumbre.</td></tr>
</table>

D. Unidades de Contenidos y Resultados de Aprendizaje

Unidades de Contenidos	Competencia	Resultados de Aprendizaje
Unidad I: 1. Introducción al emprendimiento y nuevos negocios. 2. Reconocimiento de oportunidades. 3. Modelos de Negocio.	Emprendimiento y Liderazgo Detección de Oportunidades de Negocios	Comprende factores que determinan la potencialidad de una idea. Aplica herramientas para producir soluciones que generen valor al usuario.
Unidad II: 1. Uso de nuevas tecnologías. 2. Validación. 3. Lean Start Up. 4. Prototipaje.	Emprendimiento y Liderazgo Capacidad de Resolución de Problemas	Interpreta la problemática del usuario y crea prototipos que permiten validar y mejorar la propuesta. Aplica criterios técnicos y financieros que fundamentan su propuesta.
Unidad III: 1. Factibilidad de Mercado. 2. Factibilidad Técnica. 3. Factibilidad Financiera.	Autonomía Detección de Oportunidades de Negocios	Integra conocimientos del área comercial, operativa y financiera para determinar factibilidad del producto o servicio. Evalúa modelos de negocios que potencialmente permiten capturar el valor producido.
Unidad IV: 1. Principios de administración de nuevos negocios. 2. Organización para un nuevo negocio. 3. Gestión de las personas. 4. Gestión del Marketing. 5. Gestión de los recursos financieros. 6. Control de un nuevo negocio.	Ética Responsabilidad Pública Orientación al Desarrollo Profesional	Distingue áreas de interés que sean relevantes previo a la implementación de la idea y propone planes de acción para materializar el lanzamiento del producto o servicio. Aprende a hacerse responsable de las decisiones que toma en su propuesta, organización y gestión de un nuevo negocio.
Unidad V: 1. Presentaciones Efectivas 2. Crecimiento y visión de futuro.	Comunicación Trabajo en equipo	Identifica atributos y aspectos centrales de la solución ofrecida por el proyecto de negocio. A partir de la venta que el alumno debe hacer de sus proyectos, estima que funciona y que no funciona a la hora de comunicar su visión. Genera presentaciones para potenciales inversionistas que permiten evidenciar proyección del negocio.

E. Estrategias de Enseñanza

La metodología de enseñanza incluirá el desarrollo clases expositivas y un proyecto central, fomentando la participación en clases. El estudiante analizará problemáticas donde podrá aplicar los conocimientos conceptuales adquiridos.

El curso se estructura en base a diversas metodologías, que incluye:

1. *Clases expositivas apoyadas con material audiovisual.*
2. *Debates y discusión en grupo; guías de aprendizaje desarrolladas en clases y en visitas a terreno; cuestionarios a diversas fuentes de información.*
3. *Desarrollo de proyecto central donde los alumnos profundizarán en un problema con una solución desconocida.*
4. *Aprender haciendo a través de la práctica del prototipaje.*
5. *Luego estos proyectos se implementan en equipos y con horizontes de tiempo limitado, lo que exige interacción bajo presión.*

F. Estrategias de Evaluación

Este curso utilizará la evaluación de un proyecto central, donde los estudiantes, en grupo, deberán avanzar en el desarrollo de una idea única y original que tenga factibilidad comercial, el cual tendrá una ponderación del 40% de la nota final.

Los procedimientos de evaluación podrían ser los siguientes:

Evaluaciones
Certamen 1
Certamen 2
Controles de Lectura
Evaluación 180°
Participación
Examen

Requisito de asistencia: *este curso tiene como requisito que el estudiante tenga un 75% de asistencia a clases.*

G. Recursos de Aprendizaje

1. MÉTODO LEAN START UP, Eric Riess.