Universidad del Desarrollo
Universidad de Excelencia

Programa de Asignatura
"Cómo crear una Startup."

A. Antecedentes Generales

1. **Unidad Académica**	Vicerrectoría de pregrado					
2. **Carrera**	Track de Emprendimiento					
3. **Código**	TRE 286					
4. **Ubicación en la malla**	Bachillerato/Licenciatura					
5. **Créditos**[1]	8					
6. **Tipo de asignatura**	Obligatorio		Electivo	x	Optativo	
7. **Duración**	Bimestral		Semestral	x	Anual	
8. **Módulos semanales**	Clases Teóricas	2	Clases Prácticas		Ayudantía	
9. **Horas académicas**[2]	Clases	68	Ayudantía			
10. **Pre-requisito**	No tiene					

B. Aporte al Perfil de Egreso

Teniendo en consideración los cambios en el entorno laboral, principalmente aquellos que tienen que ver con el ambiente global, la diversidad y la mirada interdisciplinaria, la Universidad del Desarrollo se ha propuesto formar a sus estudiantes a través de un Proyecto Educativo que, junto con entregar una sólida formación disciplinar y en coherencia con las necesidades del mundo del trabajo, desarrolle en los estudiantes nuevas habilidades, competencias y conocimientos que les permitan enfrentar con éxito el escenario profesional que les espera al término de su formación de pregrado. En este contexto surgen los cursos Track o vías temáticas cuyo objetivo es contribuir, a través de la formación extradisciplinar del estudiante, que éste participe de experiencias de aprendizaje más enriquecedoras que los preparen para un mundo laboral cambiante.
El curso Cómo crear una Startup forma parte del Track Emprendimiento y pretende el aprendizaje de una metodología basada en evidencia para crear startups escalables que los estudiantes puedan usar para el resto de sus carreras, tributando así a las siguientes competencias genéricas UDD de Emprendimiento y Liderazgo y Eficiencia.

C. Competencias y Resultados de Aprendizaje Generales que desarrolla la asignatura

Competencias Genéricas	Resultados de Aprendizaje Generales
Emprendimiento y Liderazgo	- Conoce el concepto de "Lean Startup" y sus principios para abordar procesos de creación de negocios - Aprende a utilizar distintas herramientas para desarrollar y testear supuestos sobre su modelo de negocio - Crea una idea de negocio junto a un equipo de trabajo
Eficiencia	

D. Unidades de Contenidos y Resultados de Aprendizaje.

Unidades de Contenidos	Competencia	Resultados de Aprendizaje*)*
Unidad I: Equivocarse rápido y barato 1. Herramientas principales del proceso lean startup: Business Model Canvas y Customer Development Model.	Emprendimiento y liderazgo. Eficiencia.	Comprende la filosofía *lean* aplicada al desarrollo de nuevos negocios. Diferencia las herramientas principales del proceso lean startup: Business Model Canvas y Customer Development Model.
Unidad II: Oportunidad y creación de valor 1. Ideas y oportunidades reales de mercado. 2. Conceptos y herramientas en el desarrollo de un negocio real. 3. Aproximación al cliente y market-fit	Emprendimiento y liderazgo. Eficiencia.	Explica ideas y oportunidades reales de mercado. Integra los conceptos y herramientas entregadas en el desarrollo de un negocio real. Colabora en equipo interactuando la mayor parte del tiempo con usuarios y el mercado en general.

Unidad III: de la idea al mercado 1. Recursos y actividades necesarias para llevar a la práctica un modelo de negocio. 2. Prototipado y MVP	Eficiencia.	Identifica y prueba cómo llevar al mercado una idea de negocio Diseña y cuantifica los recursos necesarios para el desarrollo de una startup Desarrolla prototipos de bajo costo para testeo de hipótesis.
Unidad IV: cómo vendo mi idea 1. Presentaciones efectivas 2. Diseño y desarrollo de marca	Emprendimiento y liderazgo. Eficiencia.	Explica en forma breve y precisa los contenidos más relevantes de tu proyecto de emprendimiento. Enseña la propuesta de su negocio de emprendimiento; para llegar en forma efectiva a clientes.

E. Estrategias de Enseñanza

Cómo crear una startup utiliza metodologías hands-on de inmersión, basada en el modelo de Lean Startup, en la que equipos de alumnos prueban las hipótesis de sus modelos de negocio fuera de la sala de clases. En la sala de clase, se combina deliberadamente la enseñanza de la metodología con la interacción de los equipos entre ellos y con el equipo formador.

El curso integra el proceso de Customer Development con el Business Model Canvas para desarrollar las distintas posibilidades que tiene un startup para resolver un problema. Éste no incluye necesariamente la ejecución del modelo de negocio, sino un proceso de descubrimiento "en la calle", que permita reducir la incertidumbre respecto de la existencia de un modelo de negocio viable.

Las clases estarán en su mayoría compuestas por presentaciones del profesor y/o invitados con elementos metodológicos del proceso, así como el uso de contenidos digitales (videos, presentaciones) como complemento de la información y dinámicas de trabajo colaborativo. Asimismo, en forma regular se contemplan presentaciones breves de avance de cada equipo con feedback por parte de profesores e invitados y sesiones de tutoría con el profesor.

F. Estrategias de Evaluación.

Certamen 1
Certamen 2
Evaluaciones Sumativas.
Examen final.

Actividades en clases: Se realizarán actividades y controles en casi todas las clases del semestre, las que serán evaluadas por los profesores.

Presentaciones: Se realizarán presentaciones orales de avance casi durante el semestre, las que serán evaluadas por los profesores e invitados.

Certámenes y examen: serán presentaciones orales por equipo, describiendo el negocio y el avance realizado evaluación considerará el avance de varias semanas.

Requisito de Asistencia:
El curso contempla un requisito de asistencia obligatoria, lo que implica que se permitirá para todos los alumnos un máximo de 6 inasistencias, contabilizadas desde la finalización del proceso de Elimina-Agrega, que se señala en el calendario académico respectivo. El alumno que no cumpla con este requisito no tendrá derecho a rendir el Examen Final, según lo contempla el Reglamento Académico del Alumno Regular. En el caso de los alumnos que cursen la carrera de Derecho su inasistencia máxima será de 4 clases finalizado el proceso de Elimina – Agrega hasta la fecha establecida en el documento "Procedimiento de Justificaciones de Inasistencia en Cursos Track para alumnos de Derecho".

G. Recursos de Aprendizaje

- ✓ *Blank, S & Dorf, B, "Startup Owners Manual"*
- ✓ *Osterwalder , A. & Pigneur, Y., "Business Model Generation"*
- ✓ *Osterwalder, A; Pigneur, Y.; Bernarda, G.; Papadakos, T.; Smith, A. "Value Proposition Design: How to Create Products and Services Customers Want"*