

Programa de Asignatura
Emprendimiento Innovador

Misión FEN

“Contribuir al desarrollo económico y social a través de la generación y difusión de conocimiento avanzado y la formación de líderes en el campo de la administración y la economía, que se distingan por su capacidad emprendedora, mentalidad global, actitud innovadora y que sean capaces de transformarse en protagonistas en la generación de valor e impacto.”

A. Antecedentes Generales

1. Unidad Académica	Facultad de Economía y Negocios							
2. Carrera	Ingeniería Comercial							
3. Código	ECS325							
4. Ubicación en la malla	Semestre II, Año III							
5. Créditos	UDD	10	SCT	6				
6. Tipo de asignatura	Obligatorio	X	Electivo		Optativo			
7. Duración	Bimestral		Semestral	X	Anual		Otro	
8. Módulos semanales	Clases Teóricas	2	Clases Prácticas		Ayudantía			
9. Horas académicas	Clases	68	Ayudantía		Otras horas por periodo completo			
10. Pre-requisito	Emprender con Impacto							

Perfil de Egreso del Ingeniero Comercial de la Universidad del Desarrollo

“El Ingeniero Comercial de la Universidad del Desarrollo es un profesional formado en el campo de la administración, capaz de comprender la evolución de la economía nacional y mundial, y capaz de realizar en forma exitosa funciones de gestión y creación de negocios. Se caracteriza por su capacidad emprendedora, liderazgo y trabajo en equipo, comprometido con el desarrollo del país, actuando con rectitud en su quehacer académico y profesional, y preparado para enfrentar el mundo del trabajo”

B. Aporte al Perfil de Egreso

El objetivo del curso es que los alumnos sean capaces de identificar oportunidades de negocio a partir de problemáticas reales del entorno, diseñar soluciones creativas con alto potencial de mercado y fundamentar sus decisiones mediante herramientas metodológicas modernas. Se abordan temas clave como identificación de oportunidades de negocio, diseño de propuestas de valor, prototipado, validación de mercado, modelos de negocio y evaluación financiera temprana, todo con un fuerte énfasis en la factibilidad y la deseabilidad de las ideas emprendedoras.

El aporte al perfil de egreso se traduce en que esta asignatura contribuye al desarrollo de las Competencias Específicas: Emprendimiento e Innovación, Liderazgo y Trabajo en Equipo y Comunicación Efectiva.

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

Competencias Específicas	Resultados de Aprendizaje Generales
<i>Emprendimiento e Innovación</i>	Identifica oportunidades de negocio a partir de problemáticas reales del entorno, diseñando soluciones creativas con potencial de mercado, y fundamenta sus decisiones mediante herramientas metodológicas modernas. Forma y/o lidera equipos con foco en el cumplimiento de las metas de manera autónoma y proactiva.
<i>Liderazgo y Trabajo en Equipo</i>	
<i>Comunicación Efectiva</i>	

D. Unidades de Contenidos y Resultados de Aprendizaje

Unidades de Contenidos	Competencia	Resultados de Aprendizaje
Unidad 1: OPORTUNIDAD - Identificación de oportunidades de mercado y elección de un desafío de emprendimiento con potencial de negocio en un área de mercado específica. - Definición y caracterización de segmentos de clientes y usuarios: Perfil Persona - Observación de mercado y	<i>Emprendimiento e Innovación</i> <i>Liderazgo y Trabajo en Equipo</i> <i>Comunicación Efectiva</i>	Analiza desafíos y problemas del mercado actual identificando oportunidades. Desarrolla el análisis de mercado asociado a una nueva idea de negocio.

vigilancia tecnológica Identificación de necesidades de mercado relevantes		
Unidad 2: DESEABILIDAD - Definición de una solución comercial y su propuesta de valor para segmento de clientes específico. - Validación de hipótesis de mercado: Encuestas de indagación y Test Card. - Problem – Solution FIT - Ciclos de prototipado: Herramientas de prototipado temprano análogas y digitales	<i>Emprendimiento e Innovación</i> <i>Liderazgo y Trabajo en Equipo</i> <i>Comunicación Efectiva</i>	Crea productos/ servicios creativos que resuelven problemas de mercado. Construye propuestas de valor innovadoras, estableciendo emprendimientos con potencial comercial.
Unidad 3: FACTIBILIDAD - Tipos de Modelos de Negocios: Modelo Lean Canvas - Product – Market FIT: Validación a través de Net Promoter Score (NPS) - Valorización del proyecto - PITCH: metodología para construir el Elevator Pitch del proyecto	<i>Emprendimiento e Innovación</i> <i>Liderazgo y Trabajo en Equipo</i> <i>Comunicación Efectiva</i>	Propone modelos de negocios, identificando los componentes, relaciones e importancia de la propuesta de valor. Formula la planificación comercial e identifica costos relevantes para el éxito del futuro negocio.

E. Estrategias de Enseñanza

Es un ramo esencialmente práctico y establece el aprendizaje activo en base a proyectos. Requiere de mucha participación en clases y el desarrollo de múltiples actividades prácticas que están planificadas para realizarse principalmente dentro del transcurso de la hora de clase.

Por lo tanto, el curso se estructura en torno a las siguientes metodologías:

1. Metodología expositiva sobre distintas herramientas y metodologías de ideación y emprendimiento.
2. Lectura de material bibliográfico y audiovisual.

3. Aprendizaje por proyecto

F. Estrategias de Evaluación

Este curso utilizará distintos procedimientos de evaluación con el fin de enfatizar el proceso de aprendizaje de los alumnos. Así entonces, se recogerá información en distintos momentos del semestre para proporcionar retroalimentación a los alumnos. De la misma manera, los estudiantes conocerán estos procedimientos y criterios de evaluación por parte del docente responsable de la asignatura.

En razón a lo anterior, las evaluaciones serán las siguientes:

Evaluaciones
Presentaciones de Avance del Proyecto
Controles de Videos
Trabajos y/o Tareas aplicados al proyecto
Examen: Proyecto Final

G. Recursos de Aprendizaje

Bibliografía

- Cápsulas Academia de Emprendimiento
- Kit Tools de Emprendimiento