

Programa de Asignatura Gestiona un Emprendimiento



A. Antecedentes Generales

1.	Unidad Académica	FACULTAD DE COMUNICACIÓN				
2.	Carrera	PUBLICIDAD				
3.	Código del ramo	PBA315				
4.	Ubicación en la malla	III año, V semestre				
5.	Créditos	8				
6.	Tipo de asignatura	Obligatorio	Х	Electivo		Optativo
7.	Duración	Bimestral		Semestral	Х	Anual
8.	Módulos semanales	Clases Teóricas	2	Clases Prácticas Ayudantía		Ayudantía
9.	Horas académicas	Clases	68	Ayudantía		
10.	Pre-requisito	Mundo y Nego	cios			

B. Aporte al Perfil de Egreso

La presente asignatura pretende introducir al alumno en el significado de "Emprender" y el desarrollo de habilidades y competencias necesarias para elaborar un proyecto concreto de emprendimiento coherente con las necesidades reales del entorno social.

Al finalizar el curso el estudiante aplicará los conocimientos necesarios para desarrollar un proyecto de negocio y fortalecer su espíritu emprendedor, realizando un diagnóstico de fortalezas y debilidades con el fin de aplicarlo en un proyecto real. A su vez, logrará comprender y apreciar las características de un espíritu emprendedor y la importancia de la ética, la honestidad y responsabilidad social.

Pertenece al ciclo de licenciatura del plan de estudio de la carrera de Publicidad y se relaciona directamente con el curso de Mundo y Negocios. Promueve el desarrollo de las Competencias Genéricas UDD Futuro de "Eficiencia" y "Ética", y de las competencias específicas de "Búsqueda, selección e integración de la información" y "Creatividad".



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

Competencias Genéricas	Resultados de Aprendizaje Generales		
Eficiencia	Actúa con responsabilidad y ética, asumiendo		
Ética	las implicancias de los resultados de su trabajo,		
Competencias Específicas	idea y emprendimiento.		
Búsqueda, selección e integración de la información	Utiliza metodologías de negocio para definir		
Creatividad	con claridad los desafíos y puntos clave de cualquier emprendimiento.		
	Analiza tendencias del mercado y los consumidores para detectar oportunidades e ideas de negocios, dando solución a un problema/necesidad.		

D. Unidades de Contenidos y Resultados de Aprendizaje

Unidades de Contenidos	Competencia	Resultados de Aprendizaje
UNIDAD I: Introducción al concepto básico		UNIDAD I
de emprendimiento real		
1. Conceptos básicos de economía. 1.1 Macro y microeconomía 1.2 Economía circular 1.3 Triple impacto 1.4 Oferta y demanda 1.5 Necesidades, problemáticas y dolores 1.6 Mercado y segmentación	Eficiencia	Especifica los términos básicos para generar cualquier tipo de emprendimiento y convivencia con el ecosistema, mediante trabajo práctico.
2. Ecosistema colaborativo. Emprendimiento, innovación, creatividad, desarrollo como elementos básicos del crecimiento del país.	Creatividad	Genera conocimiento metodológico para concretar una idea con posibilidad de financiamiento, por medio de ejercicios guiados.



Universidad del Desarrollo Universidad de Excelencia	OFICINA REGISTRO	
UNIDAD II: Casos de emprendimiento,	Ética	UNIDAD II (* ACADEMICO 5)
detección, oportunidades e ideas de		*/
negocios		Define claramente cuáles son los
	Eficiencia	desafíos y puntos clave de éxitos y
Emprendimientos exitosos y fracasos (nacional e internacional)		fracasos de cualquier emprendimiento, mediante
2. Factores relevantes para el emprendimiento:		elaboración de plan.
2.1 motivación y expectativas		Elabora un plan sobre cómo llevar a
2.2 riesgos	Búsqueda,	cabo una idea a algo tangible,
2.3 recursos (económicos, humano)	selección e	testeable, vendible y con
2.4 equipo, metodología y	integración de	posibilidades de financiamiento,
dedicación, tiempos de trabajo.	la información	mediante ejercicios prácticos o informe escrito
3. Características de los emprendedores	Creatividad	informe esento
(visión, innovación, resilencia, metodología)	Creatividad	Investiga y analiza casos de emprendedores para detectar las
		características comunes en el perfil
4. Design thinking (método de detección de oportunidades y desarrollo de	Eficiencia	del emprendedor.
ideas)	Rúsquada	Aplica Design Thinking como metodología de detección de oportunidades y desarrollo de ideas,
5. Evaluación financiera de un emprendimiento.	Búsqueda, selección e integración de	mediante estudio de casos.
5.1 Gobierno	la información.	Evalúa financieramente la
5.2 Incubadoras 5.3 Personas		factibilidad concreta de un emprendimiento, a través de
		actividades prácticas.
UNIDAD III: Metodología para generar un emprendimiento.		UNIDAD III
		Aplica una metodología concisa para
1. Investigación, análisis y evaluación.		llevar una idea a un modelo de
1.1 Análisis del mercado	Eficiencia	negocio concreto y vendible.
1.2 Definición, clave de problema,		,
idea y/u oportunidades		
1.3 Evaluación, factibilidad (recursos		
financieros, capital humano,		
tiempo, competencias).	Ética	



			ACCOSTRO O
	1.4 Conclusiones, análisis, evaluación.		* *** TOADEMICO 5
	(Foda, Pro, contras)		*
1	During and Mandal Course		Propone idea de negocios con
2.	Business Model Canvas		oportunidades de sostenibilidad en
	2.1 Definición	Creatividad	el tiempo, con impacto social y
	2.2 Ventajas		económicamente viable, mediante
	2.3 Características		elaboración de modelo.
	2.4 Los nueve módulos en detalle		
3.	Plan de negocios		Define un modelo de negocio acorde
	3.1 Definición		a la realidad estudiada, considerando
	3.2 Modelo de negocios	Eficiencia	las políticas públicas pertinentes al
	3.3 Esqueleto comercial de		mercado.
	emprendimiento		
	3.4 Aspectos abordados en el plan de		Propone de manera eficiente, un
	negocios		plan de negocios innovador,
	3.5 Metodología		utilizando el esqueleto comercial de
			emprendimiento.
4.	Cómo vender mi emprendimiento		
	4.1 Metodología de venta		
	4.2 Comunicación efectiva		
	4.3 Elevar Pitch		Aplica estrategias de comunicación
	4.4 Networking		efectiva, utilizando Elevator Pich y
	4.5 Alianzas estratégicas (pastelero a		tomando en cuenta la metodología
	sus pasteles)		de venta con la prospectación de
	4.6 Prospectación de clientes		clientes.
	•		

E. Estrategias de Enseñanza

La metodología de enseñanza se desarrollará a través de sesiones teórico-participativas, fomentando la discusión y análisis acerca de casos reales o ficticios, lecturas de textos como complemento al contenido revisado en clases, debates y trabajos grupales y/o individuales de aplicación práctica.

F. Estrategias de Evaluación

La asignatura comprende diferentes momentos de evaluación, por tanto, incluye controles de lectura a fin de chequear la comprensión de los temas abordados durante el desarrollo de los contenidos, así como certámenes para determinar el logro de ciertos aprendizajes al término de una unidad o un cuerpo determinado de contenidos.



El trabajo grupal evaluará la creación de ideas con la cual los alumnos deberán ablicar buena parte de los ejemplos desarrollados en clases considerando el lenguaje apropiado a la asignatura.

En síntesis, las evaluaciones consideran dos certámenes, trabajos grupales, controles de lectura y un examen final.

Requisito de asistencia: este curso tiene como requisito que el estudiante tenga un 80% de asistencia a las clases teóricas

G. Recursos de Aprendizaje

BIBLIOGRAFÍA OBLIGATORIA:

- Balanko- Dikson, Greg (2008). *Como preparar un plan de negocios exitoso*. México, editorial Mc Graw Hill.
- Miranda, A. (2004). Como elaborar un plan de empresas. Madrid. Editorial Thomson.