

**PROGRAMAS DE ASIGNATURA
PSICOLOGÍA DEL EMPRENDIMIENTO**

Misión Facultad de Economía y Negocios

"La misión de la Facultad de Economía y Negocios es formar profesionales de excelencia en el campo de la administración, la economía, el emprendimiento y la innovación, que se distingan por su capacidad en la creación de nuevos negocios, su integridad y compromiso con el desarrollo del país."

A. Antecedentes Generales

1. Unidad Académica	FACULTAD DE ECONOMÍA Y NEGOCIOS					
2. Carrera	INGENIERÍA COMERCIAL					
3. Código del ramo	EELE566					
4. Ubicación en la malla	V Año, II Semestre					
5. Créditos	10					
6. Tipo de asignatura	Obligatorio		Electivo	X	Optativo	
7. Duración	Bimestral		Semestral	X	Anual	
8. Módulos semanales	Clases Teóricas	2	Clases Prácticas		Ayudantía	0
9. Horas académicas	Clases	68		Ayudantía	0	
10. Pre-requisito	Emprendimiento II					

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

Este curso apunta directamente al desarrollo de una capacidad emprendedora fundada en aspectos científicos desde el ámbito de la psicología. Específicamente, basado en la investigación en emprendimiento, este curso perfila a los alumnos que deseen emprender de herramientas para el desarrollo de negocios sustentables económico y con buenas probabilidades de éxito.

Para lo anterior, el curso comienza por derribar ciertos mitos asociados a los rasgos de personalidad de los emprendedores y dar énfasis en ciertos procesos y estructuras cognitivas que explican las diferencias entre emprendedores y no emprendedores. Adicionalmente, se pretende que los alumnos tengan conciencia de los errores más comunes que se comenten al desarrollar emprendimientos, y finalmente, las características que tienen quienes logran adquirir experticia en el ámbito del emprendimiento. Por otra parte, se apunta a una reflexión sobre diferentes herramientas y técnicas asociadas al emprendimiento, para evaluar sus alcances, limitaciones y contextualizarlas para su correcta aplicación.

Esta asignatura se ubica en el ciclo de Habilitación Profesional y contribuye al logro de las competencias genéricas de Emprendimiento y Liderazgo, Visión Analítica y Comunicación, así también a las competencias específicas de trabajo en equipo, integración y aplicación de conocimientos, proactividad y detección de negocios.

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

Competencias Genéricas	Resultados de Aprendizaje Generales
Emprendimiento y Liderazgo	
Visión analítica	
Comunicación	
Competencias Específicas	
Trabajo en equipo	
Integración y Aplicación de Conocimientos:	
Proactividad	
Detección de Oportunidades de Negocios	

D. Unidades de Contenidos y Resultados de Aprendizaje

Unidades de Contenidos	Competencia	Resultados de Aprendizaje
1. Metodologías prescriptivas y descriptivas de emprendimiento 1.2. Effectuation 1.3. Causation 1.4. Bricolage 1.5. Design Thinking 1.6. Lean Startup 1.7. Plan de Negocios 1.8. Elevator Pitch 1.9. Modelo de Negocios CANVAS	Emprendimiento y Liderazgo Visión analítica Comunicación Trabajo en equipo Integración y Aplicación de Conocimientos: Proactividad	Analiza las principales metodologías existentes en el mundo del emprendimiento y sus alcances, limitaciones, contextos y usos.
2. Principales Sesgos Cognitivos de los Emprendedores 2.2. Falsa Generalización 2.3. Exceso de Confianza 2.4. Exceso de Optimismo 2.5. Heurística 2.6. Simulaciones Mentales		Relaciona los principales errores que cometen los emprendedores novatos al momento de iniciar un negocio.
3. Experticia en Emprendimiento 3.2. Práctica Deliberada 3.3. Estructuras Cognitivas 3.4. Effectuation	Detección de Oportunidades de Negocios	Reconoce las características que distinguen a quienes son emprendedores seriales, cómo procesan la información, y de qué forma desarrollar esta mentalidad emprendedora experta.

E. Estrategias de Enseñanza

La metodología de enseñanza se basará en cátedras efectuadas en la sala de clases, que incluyan el desarrollo de trabajos prácticos y fomentando la participación en clases. El estudiante analizará problemáticas donde podrá aplicar los conocimientos adquiridos.

El curso se estructura en torno a las siguientes metodologías:

1. Metodología expositiva apoyada por proyector y uso práctico de internet en el laboratorio.
2. Lectura de material bibliográfico y de material en línea.
3. Trabajos individuales y en equipo.
4. Talleres y presentaciones.

F. Estrategias de Evaluación

Para evaluar el logro de los resultados de aprendizaje y el desarrollo de las competencias de la asignatura, se contemplan las siguientes evaluaciones, junto a sus porcentajes correspondientes.

Evaluaciones
Certamen 1
Certamen 2
Tareas
Controles
Examen

Requisito de asistencia: 70%

G. Recursos de Aprendizaje

BIBLIOGRAFÍA OBLIGATORIA:

Baron, R. A. (1998). Cognitive mechanisms in entrepreneurship: Why and when entrepreneurs think differently than other people. *Journal of Business venturing*, 13(4), 275-294.

Baron, R. A., & Henry, R. A. (2010). How entrepreneurs acquire the capacity to excel: Insights from research on expert performance. *Strategic Entrepreneurship Journal*, 4(1), 49-65.

Frese, M., & Gielnik, M. M. (2014). The psychology of entrepreneurship. *Annu. Rev. Organ. Psychol. Organ. Behav.*, 1(1), 413-438.

Kalkan, M., & Kaygusuz, C. (2012). The psychology of entrepreneurship. In *Entrepreneurship-Born, made and educated*. IntechOpen.

Krueger, N. F. (2003). The cognitive psychology of entrepreneurship. In *Handbook of entrepreneurship research*(pp. 105-140). Springer, Boston, MA.

Mansoori, Y., & Lackéus, M. (2019). Comparing effectuation to discovery-driven planning, prescriptive entrepreneurship, business planning, lean startup, and design thinking. *Small Business Economics*, 1-28.

Mitchell, R. K., Busenitz, L., Lant, T., McDougall, P. P., Morse, E. A., & Smith, J. B. (2002). Toward a theory of entrepreneurial cognition: Rethinking the people side of entrepreneurship research. *Entrepreneurship theory and practice*, 27(2), 93-104.

Müller, R. M., & Thoring, K. (2012). Design thinking vs. lean startup: A comparison of two user-driven innovation strategies. *Leading through design*, 151, 91-106.

Rauch, A., & Frese, M. (2007). Let's put the person back into entrepreneurship research: A meta-analysis on the relationship between business owners' personality traits, business creation, and success. *European Journal of work and organizational psychology*, 16(4), 353-385.

Zhang, S. X., & Cueto, J. (2017). The study of bias in entrepreneurship. *Entrepreneurship theory and Practice*, 41(3), 419-454.