



## PROGRAMA DE ASIGNATURA

### I.- DATOS GENERALES

**Nombre de la Asignatura:** Emprendimiento

**Departamento y/o cátedra:** Centro de Innovación y Emprendimiento

**Régimen:** Semestral

**Número de Unidades Crédito:** 4

**Ubicación en el plan de estudios:** 7°, 8°, 9° y 10° semestre

**Tipo de asignatura:**  
Obligatoria

x

Electiva

**N° horas Teóricas semanales:**

2

**Prácticas/Seminarios**

2

**Prelaciones/Requisitos:** N/A

**Asignaturas a las que aporta:** Ninguna

**Fecha de aprobación del Programa en el Consejo Académico:** 13 de noviembre de 2018

**Fecha de conocimiento por el Consejo Universitario:** 20 de noviembre de 2018

### II.- JUSTIFICACIÓN

La unidad curricular nace de la necesidad de la Universidad Católica Andrés Bello de fomentar la cultura de la innovación y el emprendimiento, con la finalidad de atender las necesidades de búsqueda, exploración, aplicación y seguimiento de ideas presentes en la comunidad de pregrado del campus. La instauración de esta cátedra permite al estudiante la consolidación de proyectos vinculados a su propósito, intereses y vocación, con la visión de aplicar su área de conocimiento de forma innovadora, y generando propuestas o soluciones orientadas al desarrollo de la sociedad desde su influencia en comunidades aledañas a su acción. Asimismo, la innovación y el emprendimiento como eje de formación en pregrado, permite la adaptabilidad y el posicionamiento de nuestros egresados al entorno global y demandante, vinculándose de forma estratégica y armoniosa con las oportunidades de escalabilidad en distintos nichos de negocio. Por ende, permite a los estudiantes enfocarse en la realización y consecución de proyectos, generando aprendizaje significativo y aumentando el nivel de motivación con el cual abordan las distintas unidades temáticas.

### III.- CONTRIBUCIÓN DE LA ASIGNATURA AL DESARROLLO DE LAS COMPETENCIAS

**Competencia General 1 (CG1):** Aprender a aprender con calidad

**Unidad de Competencia 1 (CG1 – U1):**

Aplica los conocimientos en la práctica.

**Criterios de desempeño:**

1. Selecciona información que resulta relevante para resolver una situación.
2. Elabora una síntesis para sí mismo o para comunicarla a otras personas.
3. Establece y evalúa la eficacia y la eficiencia de los cursos de acción a seguir de acuerdo con la información disponible.
4. Implementa el proceso a seguir para alcanzar objetivos mediante acciones, recursos y tiempo disponible.



CENT

<p><b>Unidad de Competencia 2 (CG1 – U2):</b> Identifica, plantea y resuelve problemas.</p>	<p><b>Criterios de desempeño:</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Reconoce las diferencias entre una situación actual y la deseada.</li> <li>2. Analiza el problema y obtiene la información requerida para solucionarlo.</li> <li>3. Formula opciones de solución que responden a su conocimiento, reflexión y experiencia previa.</li> <li>4. Selecciona la opción de solución que resulta más pertinente, programa las acciones y las ejecuta.</li> <li>5. Evalúa el resultado de las acciones ejecutadas.</li> </ol>
<p><b>Unidad de Competencia 3 (CG1 – U3):</b> Incorpora conocimientos y se actualiza permanentemente</p>	<p><b>Criterios de desempeño:</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Adopta y adapta sus estrategias de aprendizaje de manera autónoma en cada situación.</li> <li>2. Incorpora, analiza, resume y sintetiza la información de manera continua, crítica y flexible.</li> <li>3. Integra y transfiere conocimientos entre distintos modelos y teorías en una síntesis personal y creativa que responde a las necesidades profesionales.</li> </ol>
<p><b>Competencia General 2 (CG2):</b> Aprender a trabajar con el otro.</p>	
<p><b>Unidad de Competencia 1 (CG2–U1):</b> Toma decisiones efectivas para resolver problemas.</p>	<p><b>Criterios de desempeño:</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Identifica el problema.</li> <li>2. Analiza el problema.</li> <li>3. Plantea alternativas de solución.</li> <li>4. Ejecuta la opción que considera más adecuada para la solución del problema.</li> </ol>
<p><b>Unidad de Competencia 2 (CG2 – U2):</b> Actúa creativamente ante diversas situaciones.</p>	<p><b>Criterios de desempeño:</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Identifica, personal o colectivamente, situaciones que requieren soluciones creativas.</li> <li>2. Propone opciones novedosas de solución.</li> <li>3. Analiza críticamente las opciones propuestas.</li> <li>4. Evalúa, individual o colectivamente, la solución aplicada en términos de novedad, valor y eficacia.</li> </ol>
<p><b>Competencia Profesional 1 (CP1):</b> Desarrolla la cultura de la innovación y el emprendimiento.</p>	
<p>Identifica oportunidades para la innovación y el emprendimiento, a través del desarrollo de propuestas de valor y la formulación de modelos de negocio sostenibles.</p>	
<p><b>Unidad de Competencia (CP1– U1):</b> Conoce herramientas de emprendimiento e innovación.</p>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Conoce el proceso emprendedor.</li> <li>2. Domina estrategias de innovación en productos, procesos y servicios.</li> <li>3. Conoce la herramienta del plan de negocio y las opciones para la búsqueda de financiamiento.</li> </ol>
<p><b>Unidad de Competencia (CP1– U2):</b> Identifica necesidades del entorno y las convierte en oportunidades innovadoras de negocios.</p>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Identifica las necesidades del entorno.</li> <li>2. Reconoce oportunidades de emprendimiento.</li> <li>3. Aplica herramientas de emprendimiento e innovación.</li> <li>4. Desarrolla propuesta de valor a través de la innovación.</li> </ol>
<p><b>Unidad de Competencia (CP1 – U3):</b> Desarrolla plan de negocio asociado a su propuesta de valor.</p>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Diseña del modelo de emprendimiento adecuado.</li> <li>2. Formula el plan de negocios.</li> </ol>

#### IV.- UNIDADES TEMÁTICAS

<p style="text-align: center;"><b>UNIDAD I</b> Introducción y conceptos generales.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Ideas de negocio innovadoras.</li> <li>• Puesta en marcha de una empresa con éxito.</li> <li>• Fuentes de financiamiento. Etapas en el proceso de creación de una empresa.</li> </ul>
<p style="text-align: center;"><b>UNIDAD II</b> Plan de negocios</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• ¿Por qué es necesario un plan de negocios?</li> <li>• Tipos de Plan de Negocio.</li> <li>• Contenido del plan de negocios.</li> </ul>
<p style="text-align: center;"><b>UNIDAD III</b> Plan de Mercadeo</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Análisis del mercado y la competencia. Selección del mercado objetivo.</li> <li>• Segmentación de la clientela.</li> <li>• Selección del segmento objetivo.</li> <li>• Posicionamiento en relación a los competidores.</li> <li>• Definición de estrategia de mercadeo: características del producto, fijación de precios, canales de distribución, promoción, publicidad y comunicación con el cliente.</li> </ul>
<p style="text-align: center;"><b>UNIDAD IV</b> Sistema de negocios y organización</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Funciones empresariales que conforman la organización.</li> <li>• Estructura organizativa.</li> <li>• Alianzas y outsourcing.</li> <li>• Planificación y calendario de ejecución.</li> <li>• Valores y normas.</li> <li>• Planificación de personal.</li> </ul>
<p style="text-align: center;"><b>UNIDAD V</b> Planificación financiera en el plan de negocios</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Identificación de riesgos en la empresa y en el entorno.</li> <li>• Requisitos financieros.</li> <li>• Proyección de balance, estado de resultados y flujo de caja.</li> <li>• Importancia de los supuestos sobre los que se preparan las proyecciones.</li> <li>• Análisis de sensibilidad con base en escenarios.</li> </ul>
<p style="text-align: center;"><b>UNIDAD VI</b> Valoración</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Método de flujo de caja descontado, uso de múltiplos.</li> <li>• Estructuración de Financiamiento.</li> <li>• Capital de Riesgo.</li> <li>• Rondas de financiamiento.</li> <li>• Negociación de financiamiento adicional.</li> <li>• Determinación de la tasa de rendimiento del inversionista.</li> <li>• Mecanismos de salida.</li> </ul>
<p style="text-align: center;"><b>UNIDAD VII</b> Estructura legal de la empresa</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Contratos.</li> <li>• Aspectos laborales.</li> <li>• Protección a la propiedad intelectual.</li> <li>• Aspectos impositivos</li> </ul>

#### V.- ESTRATEGIAS DE ENSEÑANZA Y APRENDIZAJE

A continuación se presentan estrategias generales sugeridas. El profesor de la cátedra puede proponer y desarrollar diferentes estrategias en el aula siempre en procura al desarrollo de las competencias relacionadas con esta materia.

Estas estrategias van sujetas al número de alumnos por curso y otros factores que puedan incidir en su efectividad, además estarán en permanente revisión y actualización según los requerimientos de la cátedra y el éxito de las mismas.

- **Exposición del profesor:** Explicación oral de conceptos, teorías o principios relacionados con un tema.
- **Recursos tecnológicos:** Aprendizaje colaborativo mediante espacios virtuales.
- **Herramientas para la síntesis de aprendizajes:** Matrices para la diagramación de aprendizajes por parte del estudiante.
- **Aprendizaje mediante proyectos (AMP):** Metodología didáctica para la enseñanza de contenidos prácticos

experienciales que permiten la aplicación de herramientas de forma progresiva para la consolidación de proyectos viables.

- **Consultas en fuentes digitales:** Búsqueda de información sobre algún tema desarrollado en clase, con la intención de reforzar lo visto, estableciendo ciertos parámetros del profesor.
- **Método de proyectos:** los estudiantes llevan a cabo el desarrollo de un proyecto en un tiempo determinado para resolver un problema o abordar una tarea mediante la planificación, diseño y realización de actividades a partir de los aprendizajes elaborados y del uso efectivo de recursos.

## VI.- ESTRATEGIAS DE EVALUACIÓN

**Evaluación formativa:** Evaluación de contenidos teórico-prácticos: áreas claves del negocio, análisis operativos y diseño de propuestas de valor; Estrategia: Resolución de problemas, estudio de casos, simulaciones.

**Evaluación sumativa:** Evaluación de la aplicabilidad de contenidos en un producto específico; Estrategia: Quiz, Foros interactivos, ensayos. Creación y desarrollo de un plan de negocio como proyecto final.

## VII.- REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Textos principales:

- ✓ J.E Duarte. Emprendedor: Hacia un emprendimiento sostenible. Alfaomega. 2da Edición. 2014
- ✓ R. Vainrub. Convertir sueños en realidades. Ediciones IESA. 6ta Edición. 2015.
- ✓ Oppenheimer. ¡Crear o morir! La esperanza de América Latina y las cinco claves de la innovación. Debate. 1era Edición 2014.
- ✓ A Osterwalder - Y Pigneur. Business model generation. John Wiley & Sons, Inc. 1era edición. 2010
- ✓ M Sansó. The Value Trail: How to effectively Understand, deploy and monitor. Successful Business Model. 1 era Edición. 2015.
- ✓ J. Rifkin. La sociedad del coste marginal cero. Paidós. 1 era Edición. 2014.
- ✓ E. Ries. The lean startups. Crown Business. 1era Edición. 2014.