

PROGRAMA DE ASIGNATURA

I.- DATOS GENERALES

Nombre de la Carrera o Programa: **Ingeniería Industrial**

Nombre de la Asignatura: **Iniciativas emprendedoras**

Departamento y/o cátedra: **Unidades Curriculares Institucionales**

Régimen: **Semestral**

Número de Unidades Crédito: **4**

Ubicación en el plan de estudios: **Décimo semestre**

Tipo de asignatura:	Obligatoria	X	Electiva	N° horas semanales :	Teóricas	1	Prácticas/ Seminarios	2	Laboratorio	0
---------------------	-------------	----------	----------	----------------------	----------	----------	--------------------------	----------	-------------	----------

Prelaciones/Requisitos:
Mercadotecnia para ingenieros Industriales
Ingeniería económica

Asignaturas a las que aporta:
Ninguna

Fecha de aprobación del Programa en el Consejo de Facultad: **octubre 2017**

II.- JUSTIFICACIÓN

La unidad curricular **Iniciativas Emprendedoras**, tiene como propósito dotar al estudiante de las herramientas necesarias que permitan crear un modelo de negocio innovador con éxito, sostenible, capaz de generar ventajas competitivas y que represente una estrategia sobre la que pivota y se alinea la estrategia corporativa, a su vez, identificar necesidades transformándolas en ideas que sean tratadas como potenciales emprendimiento, permitiendo al estudiante, conocer cuál es el proceso de la generación de iniciativas emprendedoras.

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

Competencia General 1 (CG1): Aprender a trabajar con el otro

Unidad de Competencia 1 (CG1 – U1):
Toma decisiones efectivas para resolver problemas

Criterios de desempeño de la U1:

1. Identifica el problema
2. Analiza el problema
3. Plantea alternativas de solución
4. Ejecuta la opción que considera más adecuada para la solución del problema.

Unidad de Competencia 2 (CG1 – U2):
Actúa creativamente ante diversas situaciones

Criterios de desempeño de la U2:

1. Identifica, personal o colectivamente, situaciones que requieren soluciones creativas
2. Propone opciones novedosas de solución

	<ol style="list-style-type: none"> 3. Analiza críticamente las opciones propuestas 4. Evalúa, individual o colectivamente, la solución aplicada en términos de novedad, valor y eficacia
Competencia Profesional 1 (CP1): Promueve Iniciativas de Emprendimiento	
<p>Unidad de Competencia 1 (CP1 – U1): Evalúa oportunidades de iniciativas de emprendimiento</p>	<p>Criterios de desempeño de la U1:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Analiza su entorno para identificar problemas o necesidades no satisfechas que son compartidos por un grupo representativo de personas. 2. Selecciona el problema o necesidad con el cual se identifica y para el que está en capacidad de proponer una respuesta. 3. Diseña soluciones innovadoras que aportan valor al grupo de personas que tienen el problema o necesidad seleccionada.
<p>Unidad de Competencia 2 (CP1 – U2): Desarrolla modelos para iniciativas de negocio o de responsabilidad social</p>	<p>Criterios de desempeño de la U2:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Define detalladamente la propuesta de valor de la iniciativa de emprendimiento. 2. Caracteriza los segmentos de mercado, así como los mecanismos de entrega de valor y de relación con esos segmentos. 3. Identifica y cuantifica los medios de generación de ingresos. 4. Identifica los recursos, las actividades y alianzas que requiere para desarrollar y entregar la propuesta de valor, detallando todos sus componentes e interrelaciones. 5. Evalúa la viabilidad económica de la iniciativa en el tiempo previa identificación y cuantificación de costos. 6. Formula el plan de la iniciativa de negocio o responsabilidad social.

IV.- UNIDADES TEMÁTICAS	
UNIDADES	TEMAS
1. Emprendimiento y sus dimensiones	<ol style="list-style-type: none"> 1.1. Introducción al emprendimiento 1.2. El significado de emprender 1.3. Tipos de emprendimiento 1.4. Perfil del emprendedor 1.5. El triángulo del emprendimiento 1.6. Proceso emprendedor

	<p>1.7. Diferenciación entre emprendimiento y gestión de pequeñas y medianas empresas</p> <p>1.8. El emprendimiento y la 4ta revolución industrial</p> <p>1.9. Emprendimiento como mecanismo de creación de valor</p>
2. Estrategias y Gestión de la Innovación	<p>2.1. Creatividad e Innovación: ¿Cómo estimular la creatividad?</p> <p>2.2. Creatividad como fuente de innovación</p> <p>2.3. Definición innovación y su clasificación</p> <p>2.4. El proceso de innovación</p> <p>2.5. Estrategias de la innovación</p> <p>2.6. Gestión de la innovación: tendencias, desafíos y retos</p> <p>2.7. Innovación en productos y servicios</p> <p>2.8. Innovación en procesos</p> <p>2.9. Estrategias de los océanos azules en emprendimientos e innovación.</p>
3. Creando nuevos modelos de negocio	<p>3.1. Identificación de ideas y oportunidades de los mercados</p> <p>3.2. Modelos de negocio</p> <p>3.3. Hipótesis de los clientes</p> <p>3.4. Propuesta de valor</p> <p>3.5. Tipos de modelos de negocio: CANVAS, LEAN CANVAS, BUSSINES CANVAS Y SOCIAL CANVAS</p> <p>3.6. Estructura de un modelo de negocios: 9 elementos centrales y desarrollo de cada uno de ellos</p> <p>3.7. Estrategias de validación del modelo de negocio en el mercado.</p>
4. Plan o estrategia de negocio y financiamiento	<p>4.1. Definición de plan o estrategia de negocio</p> <p>4.2. Necesidad de un plan o estrategia de negocio</p> <p>4.3. Modelos de plan o estrategia de negocio</p> <p>4.4. Cómo estructurar un plan o estrategia de negocio: pacto de fundadores, mercado y plan o estrategia de mercadeo, y estructura financiera del modelo de negocio</p> <p>4.5. Oportunidades de financiamiento: pirámide de capital para emprendedores de acuerdo a la etapa de los negocios.</p>

V.- ESTRATEGIAS DE ENSEÑANZA Y DE APRENDIZAJE

Estrategias de Enseñanza: exposición de temas y contenidos por parte del docente. Modelaje. Técnica de la pregunta. Persuasión verbal. Prácticas guiadas de problemas. Uso de las tecnologías de la información como recurso de enseñanza.

Estrategias de Aprendizaje: activación de conocimientos previos, toma de notas, parafraseo, formulación de pregunta, resumen, representaciones gráficas, resolución de problemas o caso: planteamiento analítico, evaluación de resultados parciales y totales, reconsideración de procedimiento y resultado en caso de ser necesario. Trabajo expositivo. Trabajo grupal. Trabajo colaborativo, uso de las tecnologías de la información como recurso de aprendizaje y práctica independiente

VI.- ESTRATEGIAS DE EVALUACIÓN

Evaluación formativa: verificación de estudio previo. Preguntas reflexivas. Talleres. Autoevaluación y Coevaluación

Evaluación sumativa: exámenes parciales, exámenes cortos.

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 Tral: How to effectively Undertand, 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.