

PLANIFICACIÓN DE CURSO

I. ACTIVIDAD CURRICULAR Y CARGA HORARIA

Asignatura:	Taller de Emprendimiento	Código: ELE4102
Semestre de la Carrera:	8	
Carrera:	Ingeniería Civil Eléctrica	
Escuela:	Ingeniería	
Docente(s):	Pablo A. Martín G.	
Ayudante(s):	—	
Horario:	Lun 14:30-16:00 y Mie 10:15-11:45	

Créditos SCT:	6 horas
Carga horaria semestral ¹ :	180 horas
Carga horaria semanal:	10,6 horas

Tiempo de trabajo directo semanal:	3 horas
Tiempo de trabajo del estudiante semanal:	7,6 horas

II. RESULTADOS U OBJETIVOS DE APRENDIZAJE ESPERADOS ESTE SEMESTRE

1) Reconocer la relevancia del emprendimiento en su formación profesional.
2) Elaborar metodológicamente modelos y planes de negocios, con énfasis hacia la creación de empresas de base tecnológica.
3) Demostrar la capacidad para abordar un proyecto de emprendimiento.
4) Diseñar estrategias de aprendizaje empresariales enfocado a la Ingeniería Civil Eléctrica.

¹ Considere que 1 crédito SCT equivale a 30 horas de trabajo total (directo y autónomo) en el semestre.

III. UNIDADES, CONTENIDOS Y ACTIVIDADES

Lunes	Domingo	Semana	Actividades de enseñanza y aprendizaje			
			Contenidos	Tiempo directo	Tiempo trabajo autónomo del o la estudiante	Actividades de evaluación diagnóstica, formativa y/o sumativa
Unidad 1: fundamentos del emprendimiento y la formación y evaluación de una empresa.						
12-08	18-08	1	Qué es el emprendimiento. Características del emprendedor. Cómo funciona una empresa: inputs, outputs, objetivos. Calidad y suficiencia de información.	3 hrs	7,6 hrs	
19-08	25-08	2	Aspectos legales: tipos de sociedades comerciales. Formación de una empresa. Estatutos, contratos.	3 hrs	7,6 hrs	
26-08	01-09	3	Contabilidad financiera: balance, estado de resultado, flujo de caja.	3 hrs	7,6 hrs	
Unidad 2: oportunidades de negocio y estudio de mercado.						
02-09	08-09	4	Modelos de negocios: Sistema de control, metafamilias, Canvas.	3 hrs	7,6 hrs	
09-09	15-09	5	Modelos de negocio: fabricación, suscripción, minorista, etc.	3 hrs	7,6 hrs	Informe sumativo 1: estudio de casos
16-09	22-09	R	RECESO			
23-09	29-09	6	Detección de oportunidades de negocio. Estudio y validación de mercado.	3 hrs	7,6 hrs	
30-09	06-10	7	Detección de oportunidades de negocio. Estudio y validación de mercado.	3 hrs	7,6 hrs	
Unidad 3: procesos de diseño.						

07-10	13-10	8	Lean Startup. Cadena de valor. Proceso de diseño considerando restricciones multidisciplinares.	3 hrs	7,6 hrs	Informe sumativo 2: primer levantamiento de la idea de negocio.
14-10	20-10	9	Design Thinking. Proceso de diseño considerando restricciones multidisciplinares.	3 hrs	7,6 hrs	
21-10	27-10	10	Design Thinking. Proceso de diseño considerando restricciones multidisciplinares.	3 hrs	7,6 hrs	
28-10	03-11	11	Marketing Mix	3 hrs	7,6 hrs	Informe sumativo 3: segundo levantamiento de la idea de negocio.
Unidad 4: negociación y liderazgo.						
04-11	10-11	12	Negociación, liderazgo	3 hrs	7,6 hrs	Actividad formativa: simulacro de negociación.
Unidad 5: presentaciones finales.						
11-11	17-11	13	Preparando el negocio.	3 hrs	7,6 hrs	
18-11	24-11	14	Presentación final	3 hrs	7,6 hrs	Presentación sumativa final del negocio.
25-11	01-12	15	Presentación final	3 hrs	7,6 hrs	Presentación sumativa final del negocio.

IV. CONDICIONES Y POLÍTICAS DE EVALUACIÓN

Se siguen los lineamientos de la Escuela de Ingeniería:

Definiciones:

$NF = NAC = 0,6 * NI + 0,4 * PPT$

NI = Promedio de 3 informes de investigación.

PPT = Presentación del proyecto final.

Condiciones de aprobación: $NI \geq 4.0$ y $PPT \geq 4.0$.

- La no entrega de informes en la fecha estipulada será calificada con la nota mínima (1,0).
- La presentación es grupal y la nota es personal (habrá ronda de preguntas).

V. BIBLIOGRAFÍA Y RECURSOS OBLIGATORIOS

KANE, C. The Soul-Sourced Entrepreneur: An Unconventional Success Plan for the Highly Creative, Secretly Sensitive, and Wildly Ambitious. BenBella Books, 2020.

MUSSO, R. et al. El viaje del Emprendedor. Corfo. Abril 2017.

WASSERMAN, N. The Founder's Dilemmas: Anticipating and Avoiding the Pitfalls That Can Sink a Startup. Princeton University Press, 2013.

OSTERWALDER, A. Business Model Generation: A Handbook for Visionaries, Game Changers, and Challengers. John Wiley and Sons, 2010.

PHAAL, R. et al. Strategic and Technology Roadmapping. <https://engage.ifm.eng.cam.ac.uk/roadmapping/>

PETERS, T. Re-Imagina. La Excelencia empresarial en una era perturbada. Prentice Hall, 2004

MOORE, G. Crossing the Chasm: Marketing and Selling Technology Products to Mainstream Customers. New York, N.Y.: HarperBusiness, 1991. Print.

ÁGUILA, E., GARAY, M. Liderazgo Creativo. Construyendo Adaptabilidad Organizacional a través de un Liderazgo Creativo en los Negocios. Santiago: Ediciones Universidad Finis Terrae, 2016. Print

VI. BIBLIOGRAFÍA Y RECURSOS COMPLEMENTARIOS

Lecturas indicadas en U-Campus.