

Programa Instruccional de Asignatura
Modalidad Presencial

EMP120	EMPRENDIMIENTO II
8 Créditos 72 Hrs Semestrales	Requisitos: No tiene
	Fecha Actualización: Diciembre 2008

ESCUELA : Todas	Curriculum: Todos
CARRERAS: Profesionales	PROGRAMA DE EMPRENDIMIENTO

1. IDENTIFICACIÓN DE LA(S) COMPETENCIA(S)

COMPETENCIA(S) ASOCIADA(S) A LA ASIGNATURA

ELABORA UN PLAN DE NEGOCIOS DE ACUERDO A SUS NECESIDADES INDIVIDUALES Y AL CONTEXTO EN EL QUE SE ENCUENTRA.

Asignaturas y niveles asociados:

EMPRENDIMIENTO 1

UNIDADES DE COMPETENCIA ASOCIADAS A LA ASIGNATURA

97020101	Identifica fuentes de generación de ideas de negocio
97020102	Identifica oportunidades de negocios en su entorno en relación a la fuente de generación de ideas vistas
97020103	Selecciona una idea de negocio susceptible de convertirse en una empresa
97020104	Define concepto de negocio en relación a idea seleccionada
97020105	Expone concepto de negocio ante los grupos de interés
97020201	Construye un prototipo de producto o servicio objeto de un futuro Plan de Negocios
97020202	Ajusta concepto de negocio en base a resultado de pruebas de prototipo
97020203	Construye un Plan de Negocios de acuerdo a los ajustes de la prueba de prototipo
97020204	Elige alternativas de financiamiento de proyectos de acuerdo a las características de su plan de negocios.
97020301	Discute plan de negocios ante grupos de interés

2. EVALUACIÓN FINAL DE LA ASIGNATURA

EVIDENCIAS
Documento de Plan de negocios y defensa de este ante grupos de interés
INSTRUMENTO
Situación evaluativa: Defensa de un plan de negocios ante grupos de interés Instrumento: Rúbrica
HORAS: 4

Programa Instruccional de Asignatura
Modalidad Presencial

3. UNIDADES DE APRENDIZAJE

Unidad de aprendizaje N°:	1
Nombre de la Unidad de Aprendizaje:	DESARROLLO DE UNA IDEA DE NEGOCIO
Horas:	24

Nivel de dominio de la Unidad de competencia	UNIDAD DE COMPETENCIA	APRENDIZAJES ESPERADOS
97020101	<ul style="list-style-type: none"> Identifica fuentes de generación de ideas de negocio 	<ul style="list-style-type: none"> Muestra disposición a observar el entorno Conoce fuentes de generación de ideas de negocio Reconoce fuentes de generación de ideas de negocio en empresas ya existentes.
97020102	<ul style="list-style-type: none"> Identifica oportunidades de negocios en su entorno en relación a fuentes de generación de ideas vistas 	<ul style="list-style-type: none"> Reconoce la importancia de detectar necesidades y oportunidades de negocios Conoce los factores relevantes en la detección de una oportunidad de negocio Identifica una idea de negocio
97020103	<ul style="list-style-type: none"> Selecciona una idea de negocio susceptible de convertirse en una empresa 	<ul style="list-style-type: none"> Expresa racionalidad y objetividad ante la evaluación de una idea de negocio
97020104	<ul style="list-style-type: none"> Define concepto de negocio en relación a idea seleccionada 	<ul style="list-style-type: none"> Identifica elementos relevantes de un concepto de negocio. Desarrolla el concepto de negocio
97020105	<ul style="list-style-type: none"> Expone concepto de negocio ante los grupos de interés 	<ul style="list-style-type: none"> Domina la información relativa a su concepto de negocio Aplica técnicas efectivas de comunicación según objetivo Defiende la información relativa a su concepto de negocio Acepta las críticas relativas a su concepto de negocios Utiliza recursos multimediales de presentación
97020201	<ul style="list-style-type: none"> Construye un prototipo de producto o servicio objeto de un futuro Plan de Negocios 	<ul style="list-style-type: none"> Reconoce la importancia de realizar un prototipo del producto o servicio aplicable como solución a una necesidad Realiza un prototipo en función de un futuro plan de negocios
97020202	<ul style="list-style-type: none"> Ajusta concepto de negocio en base a resultado de pruebas de prototipo 	<ul style="list-style-type: none"> Identifica información relevante a considerar para mejora de concepto de negocio Realiza mejoras al concepto de negocio en base a resultados de prueba del prototipo

Programa Instruccional de Asignatura
Modalidad Presencial

	CONOCIMIENTOS	HABILIDADES	ACTITUDES
CONTENIDOS	1. Importancia en la observación de necesidades. 2. Importancia de saber que detrás de cada necesidad hay una oportunidad de negocio. 3. Fuentes de generación de ideas de negocios <ul style="list-style-type: none"> • Detección de necesidades • Innovación • Mejora de productos • Observación del entorno social, político, legal y tecnológico 4. Factores relevantes de la detección de oportunidades de negocios <ul style="list-style-type: none"> • Mercado • Competidores • Proveedores • Distribuidores e intermediarios • Entorno • Definición del Producto • Recursos • Capacidades 5. Concepto de Negocio 6. Software y herramienta de presentación multimedial 7. Técnicas de Comunicación Efectiva. <ul style="list-style-type: none"> • Asertividad y Empatía. • Técnicas de apertura y cierre. • Técnicas de manejo de preguntas. 8. Importancia de realizar un prototipo del producto o concepto de negocio. <ul style="list-style-type: none"> • Factibilidad técnica del producto. • Estrategia de comercialización. • Retroalimentación del mercado. 9. Construcción de un prototipo de concepto de negocio. <ul style="list-style-type: none"> • Comunicabilidad y credibilidad. • Nivel de necesidad. • Nivel de diferenciación. • Valor Percibido. • Intención de compra. • Usuarios meta, ocasión y frecuencia de compra. 10. Formas de probar un prototipo. 11. Métodos para medir la aceptación del producto.	<ul style="list-style-type: none"> • Reconocer el entorno • Identifica fuentes de generación de ideas de negocios • Utiliza fuentes de generación de ideas de negocios • Detecta ventajas y desventajas de una ideas de negocio • Análisis de factores relevantes en la detección de oportunidades de Negocios • Identifica factores que afectan un negocio • Comunicar efectivamente una idea de negocio • Comunicar efectivamente una idea a un público objetivo. • Estructurar una presentación multimedial. • Sintetizar ideas en las presentaciones. • Defender sus ideas. • Desarrollar un prototipo de producto o concepto de negocio. • Probar su prototipo en el mercado. • Interpretar las reacciones del mercado a favor de la mejora del producto. 	<ul style="list-style-type: none"> • Disposición a observar el entorno • Muestra actitud alerta y observante • Enfrenta problemas positiva y creativamente • Abierto a las críticas. • Disposición a mejora del producto. • Respeta las ideas de los demás • Propende al diálogo y generación de ideas • Disposición a evaluar objetiva y racionalmente una idea de negocio • Muestra actitud crítica frente a una idea de negocio • Demuestra interés por aprender a comunicar • Realizar la presentación de calidad. • Demostrar respeto por público objetivo. • Disposición a la crítica.

Programa Instruccional de Asignatura
Modalidad Presencial

EVALUACIÓN DE LA UNIDAD DE APRENDIZAJE	EVIDENCIAS	Informe concepto de negocio Defensa de concepto de negocios ante un grupo.
	INSTRUMENTO	Situación evaluativa: Entrega y exposición de informe concepto de negocio y exposición Instrumento: Escala de valoración (informe) Rubrica (exposición)
	RELEVANCIA	30%

Unidad de aprendizaje N°:	2
Nombre de la Unidad de Aprendizaje:	PLAN DE NEGOCIOS
Horas:	32

Nivel de dominio de la Unidad de competencia	UNIDAD DE COMPETENCIA	APRENDIZAJES ESPERADOS
97020203	<ul style="list-style-type: none"> • Construye un Plan de Negocios de acuerdo a los ajustes de la prueba de prototipo 	<ul style="list-style-type: none"> • Define las etapas de un Plan de Negocios. • Desarrolla un detallado plan de negocios en relación a una idea de negocio identificada. • Identifica herramientas financieras para la evaluación económica de su negocio. • Usa planilla de cálculo como herramienta de evaluación económica del negocio

Programa Instruccional de Asignatura
Modalidad Presencial

	CONOCIMIENTOS	HABILIDADES	ACTITUDES
CONTENIDOS	1. Investigación de Mercado. <ul style="list-style-type: none"> • Fuentes de Información. • Información Cualitativa y cuantitativa. • Encuestas. • Muestreo. 2. Etapas de un plan de negocios: <ul style="list-style-type: none"> • Concepto del negocio. • Análisis de la industria. • Plan de marketing. • Plan operacional. • Plan financiero. • Sumario ejecutivo. 	<ul style="list-style-type: none"> • Identificar variables críticas del negocio. • Diseñar y aplicar un sistema de información para su negocio basado en fuentes primarias. • Evaluar el proyecto y negocio de acuerdo al análisis de sus etapas de formulación. • Obtener información de fuentes secundarias relacionadas con su negocio • Redactar un plan de negocios adaptable a diferentes formatos de presentación. 	<ul style="list-style-type: none"> • Muestra disposición a trabajar en equipo. • Muestra creatividad y adaptabilidad frente al medio y problemas que se presentan. • Demuestra compromiso con tareas que realiza y entorno en que se desenvuelve. • Manifiesta perseverancia en la búsqueda de cumplimiento de los objetivos. • Demuestra a través de sus trabajos características que denotan método, orden, completitud, veracidad y objetividad.

EVALUACIÓN DE LA UNIDAD DE APRENDIZAJE	EVIDENCIAS	Documento de Plan de negocios
	INSTRUMENTO	Situación evaluativa: entrega de plan de negocios Instrumento: escala de valoración
	RELEVANCIA	50%

Programa Instruccional de Asignatura
Modalidad Presencial

Unidad de aprendizaje N°:	3
Nombre de la Unidad de Aprendizaje:	FINANCIAMIENTO DEL PROYECTO
Horas:	12

Nivel de dominio de la Unidad de competencia	UNIDAD DE COMPETENCIA	APRENDIZAJES ESPERADOS
97020204	<ul style="list-style-type: none">Elige alternativas de financiamiento de proyectos de acuerdo a las características de su plan de negocios.	<ul style="list-style-type: none">Reconoce la factibilidad de financiamiento de una idea de negocioReconoce la importancia del análisis financiero del proyectoManeja alternativas fuentes de financiamiento para su plan de negociosDetermina las fuentes de financiamiento públicas o privadas
97020301	<ul style="list-style-type: none">Discute plan de negocios ante grupos de interés	<ul style="list-style-type: none">Identifica elementos relevantes a resaltar de un plan de negociosDefiende un plan de negocios para la obtención de financiamiento

Programa Instruccional de Asignatura
Modalidad Presencial

	CONOCIMIENTOS	HABILIDADES	ACTITUDES
CONTENIDOS	<ol style="list-style-type: none"> 1. Requisitos para financiar una idea de negocio. 2. Análisis financiero del proyecto como apoyo a la búsqueda de financiamiento 3. Alternativas de financiamiento público o compartido 4. Alternativas de financiamiento privado 5. Procedimientos a través de los cuales se obtiene financiamiento tanto público como privado para los proyectos 	<ul style="list-style-type: none"> • Desarrollar una planificación para el financiamiento del proyecto. • Utilizar planilla electrónicas como herramienta de evaluación financiera de proyecto • Identificar las variables fundamentales para comparar distintos tipos de financiamiento. • Interpretar las reacciones de los potenciales entes financiadores del proyecto en la perspectiva de su viabilidad. 	<ul style="list-style-type: none"> • Disposición a mejora del plan financiero. • Muestra asertividad en la identificación de fuentes de financiamiento • Demuestra a través de sus trabajos características que denotan método, orden, completitud, veracidad y objetividad. • Actuar empática y asertivamente a una situación determinada. • Muestra preocupación por presentar trabajo de calidad • Disposición a la crítica. • Demuestra tolerancia a la frustración y sentido superación por medio de búsqueda de soluciones.

EVALUACIÓN DE LA UNIDAD DE APRENDIZAJE	EVIDENCIAS	Propuesta de plan de financiamiento
	INSTRUMENTO	Situación evaluativa: Plan de financiamiento del negocio Instrumento: escala de valoración
	RELEVANCIA	20%

Programa Instruccional de Asignatura
Modalidad Presencial

4. DESARROLLO DEL CURSO

DESCRIPCIÓN GENERAL DEL MÉTODO DE ENSEÑANZA	
<p>La modalidad es clase presencial.</p> <p>El curso se dicta en salas de clases con actividades expositivas, de taller y laboratorios de computación.</p> <p>A lo largo del curso, grupos de alumnos desarrollan un plan de negocios y un prototipo en base al él, el que probarán y modificarán de acuerdo a las observaciones del mercado.</p> <p>El curso no debe contar con más de 20 alumnos.</p> <p>Los grupos de trabajo deben estar constituidos como máximo por 4 alumnos.</p>	
RECURSOS BIBLIOGRÁFICOS	
<ul style="list-style-type: none"> • Jiménez Quintero, José Antonio y Arroyo Várela, Silvia. Dirección estratégica en la creación de empresas. Madrid. Ediciones Pirámide. 2001. 345p. ISBN: 8436816242 • Bermejo, Manuel y de la Vega, Ignacio. Crea tu propia empresa: estrategias para su puesta en marcha y supervivencia. Madrid. Primera Edición. McGraw-Hill. 2003. 185p. ISBN 8448139593 • Ambrosio, Vicente. Plan de marketing: paso a paso. Bogotá. Primera Edición. Prentice Hall. 2000. 160p. ISBN: 9586990117 • Aaker, David y Day, George. Investigación de mercados. México, D.F. McGraw-Hill. 1989. 715p. ISBN: 9684224869 • Sapag Chain, Nassiry Sapag Chain, Reinaldo. Preparación y evaluación de proyectos. México D.F. McGraw-Hill. 2004. 439p. ISBN: 9701042484 • Sapag Chain, Nassir. Criterios de evaluación de proyectos: como medir la rentabilidad de las inversiones. Madrid. McGraw-Hill. 1993. 144p. ISBN: 8448100670 	
RECURSOS DE IMPLEMENTACIÓN E INFRAESTRUCTURA	
<ul style="list-style-type: none"> • Pizarrón plumones, textos impresos • Sala con equipamiento para utilizar data show. • Sala de computación con acceso a Internet y Microsoft Office • Sala para implementar Show room 	
RECURSOS DOCENTES	
Perfil Docente	
Perfil Docente	Está habilitado para impartir la asignatura EMP120 el docente que cumpla los siguientes requisitos: <ol style="list-style-type: none"> 1. Poseer los conocimientos relevantes indicados. 2. Aprobar la entrevista personal realizada por el Programa de Emprendimiento, de acuerdo a la "Pauta de Entrevista de Selección de Profesores, Programa de Emprendimiento."
Profesión (Título)	Profesional del área de Administración y Negocios, y/o de Ingeniería.
Años de experiencia laboral	2 años
Conocimientos relevantes	Demostrar experiencia real en cualquier tipo de emprendimiento, ya sea social, deportivo, cultural, de negocios propios o en empresas.



Programa Instruccional de Asignatura
Modalidad Presencial

Observaciones	Los conocimientos relevantes se verifican en la Entrevista y el CV.
Perfil ayudante no tiene ayudante	

ANEXOS

Programa Instruccional de Asignatura
Modalidad Presencial

CUADRO DE UNIDADES DE APRENDIZAJE

EMP120	Emprendimiento II
Total de horas :	68

N° DE UNIDAD APRENDIZAJE	N°1	N°2	N°3
NOMBRE DE UNIDAD APRENDIZAJE	DESARROLLO DE UNA IDEA DE NEGOCIO	PLAN DE NEGOCIOS	FINANCIAMIENTO DEL PROYECTO
UNIDADES DE COMPETENCIA	<ul style="list-style-type: none"> • Identifica fuentes de generación de ideas de negocio • Identifica oportunidades de negocios en su entorno en relación a la fuente de generación de ideas vistas • Selecciona una idea de negocio susceptible de convertirse en una empresa • Define concepto de negocio en relación a idea seleccionada • Expone concepto de negocio ante los grupos de interés • Construye un prototipo de producto o servicio objeto de un futuro Plan de Negocios • Ajusta concepto de negocio en base a resultado de pruebas de prototipo 	<ul style="list-style-type: none"> • Construye un Plan de Negocios de acuerdo a los ajustes de la prueba de prototipo 	<ul style="list-style-type: none"> • Elige alternativas de financiamiento de proyectos de acuerdo a las características de su plan de negocios. • Discute plan de negocios ante grupos de interés
HORAS	24	32	12