

Programa Instruccional de Asignatura  
Modalidad Presencial

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

<b>ESCUELA : Todas</b>	<b>Curriculum: Todos</b>
<b>CARRERAS: Profesionales</b>	<b>PROGRAMA DE EMPRENDIMIENTO</b>

### 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

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

**Programa Instruccional de Asignatura**  
**Modalidad Presencial**

**3. UNIDADES DE APRENDIZAJE**

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

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

**Programa Instruccional de Asignatura**  
**Modalidad Presencial**

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

**Programa Instruccional de Asignatura**  
**Modalidad Presencial**

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

<b>Unidad de aprendizaje N°:</b>	<b>2</b>
<b>Nombre de la Unidad de Aprendizaje:</b>	<b>PLAN DE NEGOCIOS</b>
<b>Horas:</b>	<b>32</b>

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

**Programa Instruccional de Asignatura**  
**Modalidad Presencial**

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

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

Programa Instruccional de Asignatura  
Modalidad Presencial

<b>Unidad de aprendizaje N°:</b>	<b>3</b>
<b>Nombre de la Unidad de Aprendizaje:</b>	<b>FINANCIAMIENTO DEL PROYECTO</b>
<b>Horas:</b>	<b>12</b>

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

**Programa Instruccional de Asignatura**  
**Modalidad Presencial**

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

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

**Programa Instruccional de Asignatura**  
**Modalidad Presencial**

**4. DESARROLLO DEL CURSO**

**DESCRIPCIÓN GENERAL DEL MÉTODO DE ENSEÑANZA**

La modalidad es clase presencial.

El curso se dicta en salas de clases con actividades expositivas, de taller y laboratorios de computación.

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.

El curso no debe contar con más de 20 alumnos.

Los grupos de trabajo deben estar constituidos como máximo por 4 alumnos.

**RECURSOS BIBLIOGRÁFICOS**

- 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**

- 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**

<b>Perfil Docente</b>	Está habilitado para impartir la asignatura EMP120 el docente que cumpla los siguientes requisitos: <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Poseer los conocimientos relevantes indicados.</li> <li>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."</li> </ol>
<b>Profesión (Título)</b>	Profesional del área de Administración y Negocios, y/o de Ingeniería.
<b>Años de experiencia laboral</b>	2 años
<b>Conocimientos relevantes</b>	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**

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

# ANEXOS

**Programa Instruccional de Asignatura**  
**Modalidad Presencial**

**CUADRO DE UNIDADES DE APRENDIZAJE**

<b>EMP120</b>	<b>Emprendimiento II</b>
<b>Total de horas :</b>	68

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