



Universidad de Ingeniería y Tecnología  
Escuela Profesional de  
Ciencia de la Computación  
Silabo del curso  
Periodo Académico 2018-II

1. **Código del curso y nombre:** GH0019. Emprendedores en Acción
2. **Créditos:** 3
3. **Horas de Teoría y Laboratorio:** 3 HT;
4. **Docente(s)**

Atención previa coordinación con el profesor

5. **Bibliografía**

6. **Información del curso**

- (a) **Breve descripción del curso** El propósito de este curso es que los estudiantes adquieran las herramientas y conocimientos específicos para realizar un análisis de mercado que se refleje en: (i) un plan de negocios; Y (ii) el desarrollo de habilidades de liderazgo, trabajo en equipo y comunicación efectiva. Esto se logrará trabajando junto con un empresario, llevando al alumno a los problemas cotidianos que surgen en las empresas. Este curso es prácticamente práctico, donde lo que se aprende en el aula se utilizará para analizar el mercado junto con el empresario, siguiendo la estructura de un plan de negocios. Por lo tanto, el estudiante aplicará este conocimiento y adquirirá durante su carrera, siempre guiado por el profesor y los ayudantes. Por un lado, el alumno estará conectado con un caso real de emprendimiento, para que aprenda mediante la técnica "aprender haciendo". Por otra parte, se intentará reducir la tasa de fracaso de los empresarios (según Small Business Administration [<http://www.sba.gov>]), el 95 por ciento de los empresarios fallan antes del quinto año, debido principalmente a la falta de diferenciación con competencia y falta de una estrategia de marketing efectiva). Los empresarios que serán asesorados en el curso de Emprendimiento Aplicado pertenecen a la Fundación Independizate ([www.fundacionindependizate.cl](http://www.fundacionindependizate.cl)), y son personas con un nivel técnico o profesional que saben mucho sobre su producto pero que tienen fallas en análisis de mercado y estrategias. Ventas Y comercialización.

(b) **Prerrequisitos:** Ninguno

(c) **Tipo de Curso:** Electivo

(d) **Modalidad:** Presencial

7. **Objetivos específicos del curso.**

- Analizar las partes que componen un plan de negocios, tales como segmentación, estrategias de marketing y flujos de efectivo.
- Analizar el mercado y las oportunidades que existen para abrir un nuevo negocio, donde se hará hincapié en la identificación de estas oportunidades y la propuesta de valor.
- Comprender el funcionamiento actual de la empresa, sus debilidades y fortalezas, y luego hacer una propuesta con valor para el empresario.
- Entender cómo hacer avanzar un proyecto, liberándolo del "valle de la muerte", donde los empresarios a menudo se quedan atascados.
- Aplicar los conocimientos adquiridos por el alumno a lo largo de su carrera a través del trabajo práctico con emprendedores, que representa el eje principal de este curso.
- Desarrollar liderazgo en investigación y desarrollo de metodologías de evaluación de pequeñas empresas.

8. **Contribución a los resultados (Outcomes)**

n) Aplicar conocimientos de humanidades en su labor profesional. (Usar)

ñ) Comprender que la formación de un buen profesional no se desliga ni se opone sino mas bien contribuye al auténtico crecimiento personal. Esto requiere de la asimilación de valores sólidos, horizontes espirituales amplios y una visión profunda del entorno cultural. (Usar)

### 9. Competencias (IEEE)

C24. Comprender la necesidad de la formación permanente y la mejora de habilidades y capacidades.⇒ Outcome n,ñ

### 10. Lista de temas a estudiar en el curso

1. Modelos de Negocios
2. Segmentando al Mercado
3. Estudiando a la Competencia
4. Estrategias de Marketing
5. Estrategias de Venta
6. Implementación/ Operaciones
7. Proyecciones Financieras

### 11. Metodología y Evaluación

#### Metodología:

#### Sesiones Teóricas:

Las sesiones de teoría se llevan a cabo en clases magistrales donde se realizarán actividades que propicien un aprendizaje activo, con dinámicas que permitan a los estudiantes interiorizar los conceptos.

#### Sesiones de Laboratorio:

Para verificar que los alumnos hayan alcanzado el logro planteado para cada una de las unidades de aprendizaje, realizarán actividades que les permita aplicar los conocimientos adquiridos durante las sesiones de teoría y se les propondrá retos que permitan evaluar el desempeño de los alumnos.

#### Exposiciones individuales o grupales:

Se fomenta la participación individual y en equipo para exponer sus ideas, motivándolos con puntos adicionales en las diferentes etapas de la evaluación del curso.

#### Lecturas:

A lo largo del curso se proporcionan diferentes lecturas, las cuales son evaluadas. El promedio de las notas de las lecturas es considerado como la nota de una práctica calificada. El uso del campus virtual UTEC Online permite a cada estudiante acceder a la información del curso, e interactuar fuera de aula con el profesor y con los otros estudiantes.

#### Sistema de Evaluación:

### 12. Contenido

<b>Unidad 1: Modelos de Negocios (12)</b>	
<b>Competences esperadas: 4</b>	
<b>Objetivos de Aprendizaje</b>	<b>Tópicos</b>
<ul style="list-style-type: none"><li>• Que el estudiante entienda cuáles son las diferentes formas en que una empresa puede generar ingresos. Muchas veces los empresarios están seguros de que es sólo a través de un solo camino, sin darse cuenta de que tienen múltiples oportunidades.</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• .</li></ul>
<b>Lecturas : [Kotler08]</b>	

<b>Unidad 2: Segmentando al Mercado (24)</b>	
<b>Competencias esperadas: 3</b>	
<b>Objetivos de Aprendizaje</b>	<b>Tópicos</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Entregar herramientas a los estudiantes para llevar a los empresarios a lograr una buena segmentación del mercado. Se llevarán a cabo herramientas prácticas para llevar a cabo un estudio de mercado y se analizarán diferentes formas de segmentación.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• .</li> </ul>
<b>Lecturas : [Kotler08]</b>	

<b>Unidad 3: Estudiando a la Competencia (24)</b>	
<b>Competencias esperadas: 3</b>	
<b>Objetivos de Aprendizaje</b>	<b>Tópicos</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Que el estudiante pueda transmitir al emprendedor los beneficios de conocer la competencia en profundidad, y la importancia de lograr la diferenciación.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• .</li> </ul>
<b>Lecturas : [Kotler08]</b>	

<b>Unidad 4: Estrategias de Marketing (30)</b>	
<b>Competencias esperadas: 3</b>	
<b>Objetivos de Aprendizaje</b>	<b>Tópicos</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Que el estudiante domine las tácticas de marketing eficientes para los empresarios con bajo presupuesto.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• .</li> </ul>
<b>Lecturas : [Wiley07]</b>	

<b>Unidad 5: Estrategias de Venta (30)</b>	
<b>Competencias esperadas: 3</b>	
<b>Objetivos de Aprendizaje</b>	<b>Tópicos</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Que el estudiante desarrolle las herramientas para llevar a cabo una venta, profundizando en la introducción de productos en los puntos de venta, así como en la venta de servicios a terceros.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• .</li> </ul>
<b>Lecturas : [Wiley07]</b>	

<b>Unidad 6: Implementación/ Operaciones (30)</b>	
<b>Competencias esperadas: 3</b>	
<b>Objetivos de Aprendizaje</b>	<b>Tópicos</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Que el alumno domine los temas relacionados con la organización, planificación y gestión del control en las pequeñas empresas.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• .</li> </ul>
<b>Lecturas : [Kotler08]</b>	

<b>Unidad 7: Proyecciones Financieras (30)</b>	
<b>Competencias esperadas: 3</b>	
<b>Objetivos de Aprendizaje</b>	<b>Tópicos</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Que el estudiante pueda hacer proyecciones financieras, profundizando el flujo de caja.</li> </ul>
<b>Lecturas : [Wiley07]</b>	