

DESCRIPCIÓN DE LA ASIGNATURA IDEAS EMPRENDEDORAS

Facultad:	FACES	Departamento:	Emprendimiento
Código:	FBTEM02	Asignatura:	Ideas emprendedoras
Créditos:	3	Tipo:	<input checked="" type="checkbox"/> Obligatoria <input type="checkbox"/> Electiva
Carreras:	Todas	Trimestres:	
Prerrequisito	Ninguna	Modalidad:	Presencial
Número de horas semanales			
En aula	Prácticas supervisadas	Laboratorio	Aprendizaje Autónomo
4			4
Coordinador:	Ana María Ñañez	Fecha de actualización	Feb 2025

1. Justificación: Con la aparición cada vez más frecuente de emprendedores que vienen a presentarnos nuevas ideas de productos y servicios, el emprendimiento se ha establecido como una actividad necesaria en el desarrollo de nuevas propuestas de valor que vienen a satisfacer necesidades presentes en la sociedad, transformándose en grandes oportunidades del desarrollo de productos y servicios. La Universidad Metropolitana comprometida con el desarrollo del sector productivo y de la sociedad en general, tiene la misión de formar graduados con un nivel de competitividad y formación integral que impulsen el éxito de los sectores emprendedores del país. De allí la necesidad de una formación actualizada en las nuevas tendencias del desarrollo de ideas emprendedoras, que se expanden a un ritmo dinámico, propicio para el desarrollo de estrategias innovadoras en desarrollo de productos y servicios, atendiendo a las necesidades de los clientes.

2. Propósito: La materia *Ideas Emprendedoras* está diseñada para dar a conocer a los estudiantes vinculados con el área de Emprendimiento, las estrategias, herramientas y métodos para canalizar el uso de dichos recursos en el desarrollo de ideas de productos y/o servicios que satisfagan las necesidades de un determinado grupo de clientes, generando de esta manera una propuesta de valor e innovación.

3. Objetivos:

Identificar necesidades y problemas del contexto para proponer soluciones y mejoras. Aplicar estrategias novedosas para resolver problemas en un área específica.

Evaluar y seleccionar iniciativas de emprendimiento que aporten beneficios personales y colectivos.

4. Resultados de aprendizaje:

RA1 N2: Gestión y trabajo de equipo: Capacidad para gestionar y trabajar de manera eficaz individualmente y en equipo, asumiendo roles de liderazgo, creando un entorno colaborativo e inclusivo, estableciendo metas, planificando tareas y cumpliendo objetivos

RA6 N2: Innovación y Creatividad. Capacidad para combinar los conocimientos básicos y los especializados propios del área de estudio para generar propuestas innovadoras y competitivas en la actividad profesional.

5. Contenidos:

Tema	Contenido	Horas dedicadas
1	El Emprendimiento: Lineamientos generales y características del emprendedor.	4
2	La Idea: Herramientas para detección de necesidades e ideas innovadoras (Brainstorming).	6
3	Clientes: Perfil del cliente (demográfico, psicográfico), Segmentación, Buyer Persona y Target.	8
4	Producto: Ficha del producto, factor diferenciador y Producto Mínimo Viable (PMV): Crear, Testear, Medir, Pivotar.	10
5	Equipos: Trabajo en equipo multidisciplinario y Técnica Sirolli.	8
6	Pitch: Características de un buen Pitch y el Elevator Pitch.	8
7	Finanzas: Herramientas básicas, costos de PMV, Precio, CAC y CMC.	4

6. Métodos de aprendizaje

Presentación de proyectos en equipo, desarrollo de ideas, determinación de cliente objetivo, presentación de requerimientos financieros básicos, Pitch individual, estudio de casos, aprendizaje colaborativo y aprendizaje autónomo.

7. Métodos de evaluación

Aprendizaje en contacto con el docente (30%)	Aprendizaje práctico experimental (0%)	Aprendizaje autónomo (70%)
Exposiciones, Participación en clases, Debates, Exámenes escritos u orales, Talleres, Defensa de proyectos, entre otros.	Resolución de problemas prácticos, Prácticas de laboratorio, Salidas de campo o visitas técnicas, Manejo de software especializado, Prototipado técnico, Estudios de caso técnicos, entre otros.	Elaboración de informes, Resolución de problemas y ejercicios, Ensayos de investigación, Creación de mapas conceptuales, Participación en foros, entre otros.

8. Referencias obligatorias:

- La disciplina de emprender 24 pasos para lanzar una Startup exitosa; AULET, Bill. LID EDITORIAL, 2013
- El Método Lean Startup, RIES, Eric, Editorial Crown Business; 2011
- Generación de modelos de negocio, OSTERWALDER Alexander/PIGNEUR, Yves; John Wiley & Sons INC; 2010
- Conquista tus Finanzas; ALVAREZ Rafael/VARGAS Paula, Espacios con valor; 2021
- Running Lean, Maurya, A. 2012. Cómo iterar de un plan A a un plan que funcione. O'Reilly Media
- El manual del emprendedor, Blank, S., & Dorf, B. (2013). La guía paso a paso para crear una gran empresa. Gestión 2000