

PROGRAMA DE CURSO

Código	Nombre			
IN3139	INTRODUCCIÓN AL EMPRENDIMIENTO EN CIENCIA Y TECNOLOGÍA			
Nombre en Inglés				
Introduction to Science and technology Entrepreneurship				
SCT	Unidades Docentes	Horas de Cátedra	Horas Docencia Auxiliar	Horas de Trabajo Personal
3	5	3.0	0	2.0
Requisitos		Carácter del Curso		
· 240 UDS aprobadas		Electivo para la carrera de Ingeniería Civil Industrial Electivo para el Minor en Proyectos de Innovación y Emprendimiento		
Resultados de Aprendizaje				
<p>El alumno/a al término del curso demuestra que:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Comprende los conceptos asociados al emprendimiento basado en ciencia y tecnología y tiene las nociones básicas sobre como comenzar un emprendimiento. • Conoce el estado del arte del emprendimiento a nivel mundial y nacional. • Es capaz de desarrollar y presentar un modelo de negocio ante posibles inversionistas para su proyecto. 				

Metodología Docente	Evaluación General
<p>La metodología de trabajo será activo-participativa, en donde se desarrollarán:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Clases expositivas. • Análisis de casos. • Método de proyecto: Elaboración de modelo de negocios. 	<p>La evaluación sigue una propuesta de evaluación de proceso, por lo tanto existirán distintas instancias para ello, así también existirán distintas propuestas de evaluación las que serán:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Quiz[5] • Presentaciones [3]

UNIDADES TEMÁTICAS

Número	Nombre de la Unidad	Duración en Semanas
1	GETTING STARTED & OPPORTUNITY RECOGNITION	5.0
Contenidos	Resultados de Aprendizajes de la Unidad	Referencias a la Bibliografía
1. Introducción al curso 2. Características de un emprendedor 3. Entendiendo los criterios para evaluar las oportunidades de negocio	El estudiante: <ul style="list-style-type: none"> • Conoce los objetivos del curso y los requerimientos de este (reglas del juego). • Da a conocer su interés por el emprendimiento y las opciones que la Universidad le ofrece. Entiende qué es un emprendedor, un emprendimiento de alto impacto y emprendimiento basado en ciencia y tecnología. • Se introduce en los temas de búsqueda de problema/solución. • Entiende cómo desarrollar una oportunidad de negocios. • Conoce las principales formas de descubrir una oportunidad de negocio. • Conoce las principales herramientas y dinámicas orientadas a la búsqueda de oportunidades. 	1, capítulos 1 y 2 2 3, capítulos 1 y 3

Número	Nombre de la Unidad	Duración en Semanas
2	BUSINESS PLANNING	4.0
Contenidos	Resultados de Aprendizajes de la Unidad	Referencias a la Bibliografía
1. Design thinking 2. Business Model Canvas 3. Lean Startup 4. Getting things done	El estudiante: <ul style="list-style-type: none"> • Entiende por qué es necesario organizar todas las hipótesis de las partes de su negocio. • Entiende por qué es necesario validar las hipótesis que se tienen sobre su negocio. • Conoce el business model canvas. • Conoce las características de las metodologías de manejo de emprendimientos y del tiempo que se presentan en el título. • Conoce los fundamentos de la metodología LEAN y los casos de éxito que la utilizan. • Conoce los fundamentos de la metodología GTD y los casos de éxito que la utilizan. • Se introduce en el proceso de diseño de negocio, estrategia o productos basado en la iteración. • Conoce el Desing Thinking como herramienta de diseño. 	4 5, capítulos 1 y 4 6, capítulo 1 7

Número	Nombre de la Unidad	Duración en Semanas
3	MARKETING	2.0
Contenidos	Resultados de Aprendizajes de la Unidad	Referencias a la Bibliografía
1. Relación entre cliente y validación 2. Estrategia corporativa 3. Posicionamiento en el mercado 4. Adquisición de clientes	El estudiante: <ul style="list-style-type: none"> • Entiende cómo el proceso de desarrollo de clientes se diferencia transversalmente entre una organización tradicional y una startup. • Entiende que la mayoría de los startup fracasan no por problemas en el desarrollo de un producto sino que por la falta de clientes. • Entiende cómo el proceso de adquisición de clientes mostrado anteriormente afecta el plan de negocio. • Entiende cómo desde el día en se logró adquirir un modelo de negocio estable comienza a su vez la construcción de una marca - "Branding para startup". 	8, capítulos 4, 5 y 6.

Número	Nombre de la Unidad	Duración en Semanas
4	FUNDING	3.0
Contenidos	Resultados de Aprendizajes de la Unidad	Referencias a la Bibliografía
1. Qué se debe considerar a la hora de buscar financiamiento 2. Las incubadoras y aceleradoras de negocios 3. Crowdfunding 4. Capital de riesgo 5. Inversionistas ángel	El estudiante: <ul style="list-style-type: none"> • Conoce los criterios a considerar a la hora de buscar financiamiento, en que minuto hacerlo y como. • Entiende la forma en que el plan de negocio debe estar estrictamente ligado a los requerimientos del financiamiento. • Conoce las principales formas de financiamiento a startup en Chile, señalando en qué se diferencian y que buscan a la hora de financiar una startup. 	3, capítulo 13 9, capítulo 15

BIBLIOGRAFÍA GENERAL

Unidad 1

- 1.- Corporate Entrepreneurship, Building an Entrepreneurial Organisation, Burns,P; Palgrave Macmillan; 2 Edition - 2008, Capítulos 1 y 2.
- 2.- Brokaw, Inc. "Where Great Ideas Come From".
- 3.- John Nesheim, "High Tech Start Up", Capítulos 1 y 3

Unidad 2

- 4.- Harvard Business Review, June 2008, Design Thinking, Tim brown
- 5.- Business Model Generation, Alexander Osterwalder, John Wiley and Sons, 2010, capítulos 1 y 4
- 5.- Running Lean: Iterate from Plan A to a Plan That Works, Ash Maurya, O'Reilly, 2012, capítulo 1
- 6.- Getting Things Done: The Art of Stress-Free Productivity, David Allen, Penguin books, 2001

Unidad 3

- 7.- William Davidow, "Marketing High technology", capítulos 4, 5 y 6

Unidad 4

- 8.- John Nesheim, "High Tech Start Up", capítulo 13
- 9.- Timmons, "the Deal – Valuation, Structure and Negotiation", capítulo 15

Vigencia desde:	Primavera 2014
Elaborado por:	Juan Velásquez S.
Aprobado por:	Comisión de Docencia DII