Asignatura	**Emprendimiento**
Código	**IS073**
Créditos	**3**
Intensidad semanal	**4 Horas**
Requisitos	**IS893-R**

Justificación	Los emprendedores son el germen, suponen una fuente crítica de generación de riqueza y, por tanto, de recuperación económica y creación de empleo dentro del país y fuera de él; sin embargo, las vocaciones empresariales escasean y los índices de mortandad de las empresas creadas, son altos durante los primeros años. Esta cátedra pretende ofrecer al estudiante a través de su formación profesional, herramientas que estimulen su creatividad y puedan realizar propuestas de emprendimiento sostenibles que permita el desarrollo de su potencial individual y colectivo, mediante el conocimiento de su entorno local, nacional e internacional y del empleo de nuevas tecnologías.
Competencias Previas	- Habilidades en comunicación oral - Capacidad para trabajar en equipo - Conocimientos en algún lenguaje de desarrollo - Habilidades para la comprensión de la lectura y redacción de textos - Compromiso ético
Objetivo general	Proporcionar a los estudiantes las herramientas que le permitan formular un proyecto de emprendimiento que involucren las características propias de su formación profesional como de su entorno y despertar actitudes emprendedoras que faciliten el ser promotores y transformadores de su cotidianidad, motivados por la investigación, para aportar soluciones significativas y pertinentes al contexto social, económico y cultural en el que se desenvuelve, permitiendo el mejoramiento de su calidad de vida y la de su comunidad.

Objetivos Específicos	• Despertar y promover el interés de los estudiantes en la formulación de proyectos emprendedores, innovadores y significativos, de empresas con sentido social. • Generar ideas de negocio que sean validadas en el mercado. • Desarrollar un modelo de negocio a partir de una idea validada. • Desarrollar un producto mínimamente viable como resultado de la validación del modelo de negocio. • Acercar al estudiante a una experiencia real de emprendimiento, expuesto al contacto con usuarios y clientes. • Desarrollar en el estudiante habilidades de trabajo en grupo y presentación efectiva de ideas y proyectos.

Metodología	La metodología de trabajo se define con las siguientes actividades:
	
	• El profesor realiza presentaciones magistrales de las generalidades y conceptos a desarrollarse en clase.
	• El profesor presenta el área temática en el que se generarán y desarrollarán las ideas.
	• Se conforman equipos de trabajo.
	  ○ Los equipos de trabajo presentan propuestas, estas son validadas por los propios estudiantes mediante entrevistas con usuarios y empresarios.
	  ○ Se elige la idea que mediante la validación demostró tener mayor aceptación en el mercado.
	  ○ Los equipos de trabajo inician la construcción del Canvas y lo exponen.
	  ○ Los ocho componentes del canvas se validan semanalmente de manera progresiva.
	  ○ Los equipos de trabajo realizan iteraciones semanales (idea- validación- prototipo- prueba).
	  ○ Los equipos de trabajo muestran sus avances empleando Elevator pitch.
	  ○ La validación se hace sobre cada elemento del canvas, uno por semana.
	  ○ El profesor revisa y retroalimenta el trabajo realizado

	por los equipos de trabajo, así como los entregables. ○ En caso de requerirse, se realizan pivotes sobre la idea de negocio actual. ○ Al finalizar la validación del canvas, los estudiantes diseñan y validan sus prototipos. El proyecto se termina cuando se tiene un Producto mínimo viable PMV. el cual es presentado en el evento de fin de semestre ante, académicos, usuarios, empresarios e inversionistas.
Competencias Genéricas	• Aprendizaje autónomo • Capacidad de análisis y síntesis • Capacidad de aplicar los conocimientos a la práctica • Resolución de problemas • Trabajo individual y en equipo • Comunicación oral y escrita • Iniciativa y participación para la toma de decisiones
Competencias específicas	Cognitivas (Saber) • Metodologías para la construcción de modelos de negocio • Herramientas para validación de ideas de negocio • Conocimientos en las áreas de la ingeniería • Realizar un procedimiento de planificación Actitudinales (Ser) • Capacidad de iniciativa • Empoderamiento y disciplina • Toma de decisiones • Liderazgo • Creatividad • Respeto • Toma de decisiones • Trabajo en equipo • Facilidad para adaptarse a los cambios y a nuevas situaciones • Compromiso de trabajar con calidad Procedimentales / Instrumentales (Saber hacer): • Estimación y programación del trabajo • Planificación, organización y estrategia.

	• Capacidad de aplicación de metodologías • Dirección de equipos de trabajo • Dirección de proyectos Capacidad para buscar información.

Contenido de la asignatura	
Unidad 1	**Emprendimiento: Conceptualizaciones y contextualización de las startup** 1. Sensibilización de la Cultura Empresarial 2. Tendencias en el mundo de los negocios –fuente de ideas de negocios 3. Conceptualización de emprendimiento 4. Exposición orígenes de grandes empresas como empezó, fundador. (Historia- Biografía)
Unidad 2	**Modelo de negocios: Canvas** 1. Características del empresario 2. Análisis de PND (Problemas, Necesidades y Deseos) 3. Contextualización de las startup 4. Canvas: propuesta de valor, relación con clientes, segmentos de clientes y canales. 5. Canvas: Actividades clave, Recursos clave y Socios claves, Estructura costos y flujo de ingresos 6. Teorías de liderazgo 7. Customer discover: validación
Unidad 3	**Gestión empresarial** 1. Tipos de sociedades en Colombia 2. Aspectos para la constitución de la empresa. 3. Estructura organizacional empresarial. 4. Franquicias. 5. Área administrativa: Experiencias reales de invitado del área (empresa de área tecnológica). 6. Área Comercial: Experiencias reales de invitado del área (empresa de área tecnológica) 7. Estrategias globales para el negocio de las TIC.

	8. Área Financiera y fuentes de financiamiento. Experiencia real de invitado de área Financiera. 9. Área de producción y/o Servicios Experiencia real de invitado de área Servicios. 10. Experiencia de creación de empresa del sector de software
Unidad 4	**Estructura de Mercado** 1. Registro de Marca patente y propiedad intelectual. 2. Análisis Estructural de las fuerzas del mercado (Estudio de caso de estructura de fuerzas del mercado) 3. Requerimientos detallados

Texto Guía	• Bussines Model Generation. Autores: Alexander Osterwalder y Yves Pigneur • The Opportunity Analysis Canvas. Autor: Dr. James V. Green's • Lean Startup. Autor: Eric Ries

Referencia	***Bibliografía***
1	ROBBINS, STEPHEN P. y COULTER, MARY. ADMINISTRACION. EDICION Quinta. Editorial PRENTICE-HALL
2	MORGAN Gareth. Imágenes de la Organización.. Editorial Alfaomega 1998.
3	CHIAVENATO, Idalberto. Introducción a la Teoría General de la Administración. Editorial McGraw Hill. Quinta Edición
4	STONER, James A. F. FREEMAN, R.Edward, GILBERT, Daniel R. Administración. Editorial Prentice Hall. Sexta Edición. México 1996.