

TS073 - EMPRENDIMIENTO

| | |
|--|---|
| Nombre del programa académico | Tecnología en Desarrollo de Software |
| Nombre completo de la asignatura | Emprendimiento |
| Área académica o categoría | Técnicos |
| Semestre y año de actualización | Primer semestre del 2023 |
| Semestre y año en que se imparte | Primer semestre del 2023 |
| Tipo de asignatura | <input checked="" type="checkbox"/> Obligatoria <input type="checkbox"/> Electiva |
| Número de créditos ECTS | 3 |
| Director o contacto del programa | Guillermo Roberto Solarte |
| Coordinador o contacto de la asignatura | |

Descripción y contenidos

1. Breve descripción

Emprender es más que una palabra de moda, es un recurso que ha nacido por la necesidad del ser humano de desarrollar e implementar recursos que satisfagan sus necesidades; tanto las básicas como las relacionadas a la interacción social y a la supervivencia. Por tal motivo, dentro de la tecnología de desarrollo de software se ha querido incorporar la asignatura de emprendimiento. Esto, como una herramienta que aporte y a la vez responda a las necesidades del medio, del contexto social y económico de los estudiantes.

Porque un emprendedor es aquel que bosqueja, que imagina y pone en funcionamiento eso que imagina en negocio, lo pone a producir y a generar impacto; partiendo de una invención, de una innovación. A través, de la puesta en marcha del desarrollo de la creatividad abre caminos a otros espacios donde por medio de una mirada empresaria, puede convertir eso que imaginó en otros y nuevos productos o servicios.

Es por tal razón, que la Universidad Tecnológica de Pereira se ha pensado en la incorporación de la asignatura de emprendimiento, a través de la cual se pretende fomentar el espíritu emprendedor de sus estudiantes. Esto a través de actividades que fortalezcan este espíritu tan necesario para las nuevas generaciones.

Por todo lo anterior, la asignatura de emprendimiento se ha pensado como una asignatura de naturaleza teórico-práctica. Por lo que, su principal propósito es:

Lograr la comprensión de lo que significa emprender, a través de los conceptos y valores que encierra el emprendimiento; esto se logra a través de la puesta en marcha de un proyecto de emprendimiento. Donde el estudiante deberá poner en práctica los conocimientos aprendidos y desarrollados durante el curso.

2. Objetivos:

Al completar el curso el estudiante estará en la capacidad de desarrollar y poner en marcha una idea de emprendimiento, a través del desarrollo de un proyecto enfocado a las nuevas tecnologías y que responda tanto a sus necesidades, como a las de su propio contexto social y económico.

3. Resultados de aprendizaje

Competencias específicas:

- **(Saber)** Cognitivas

Metodologías para la construcción de modelos de negocio

Herramientas para validación de ideas de negocio

Conocimientos en las áreas de la ingeniería

- **(Ser)** Emociones

Realizar un procedimiento de planificación Actitudinales

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.

- **(Hacer)** Aplicación

Trabajo individual y en equipo

Esbozar una idea primaria para desarrollarla a través del tiempo

Diseño de una idea de negocio

Ejecución de una línea de tiempo en el desarrollo de ideas

Propone ideas de negocio dentro de su contexto y carrera

Planea ruta de trabajo enfocado en objetivos

Proyecta su idea de negocio en tiempo real y a futuro

4. Contenido

Unidad 1

Conceptualizaciones y contextualización del emprendimiento

1. Fundamentos del emprendimiento

2. Tipos de emprendedores

3. Tipos de emprendimiento

4. Conceptualización de emprendimiento

5. Sensibilización de la Cultura Empresarial

6. Ideas de negocio

7. Proyecto de emprendimiento

8. El entorno social y el contexto para la idea de negocio

9. Oportunidades en el mercado

10. Fortalezas y debilidades

11. Identidad y tendencias

12. Tendencias en el mundo de los negocios –fuente de ideas de negocios

13. La investigación del mercado

14. Funciones, actividades y acciones asociadas con la identificación y explotación de oportunidades.

Unidad 2.

Las startup

1. Contextualización de startup

2. Orígenes de grandes empresas cómo empezó, fundador. (Historia- Biografía)

3. Inventario personal dependiendo de los diferentes sectores económicos del país.
4. Franquicias, empresas familiares, empresas sociales o dentro de una empresa ya constituida intraemprendimientos.
5. Saber ver las oportunidades de crear emprendimiento y aprovecharlas.
6. Verificación de la existencia de clientes potenciales, ¿dónde buscarlos?
7. Productos o campos con necesidades insatisfechas: necesidades satisfechas en forma parcial, inconformes con su proveedor o los productos y/o servicios existentes.
8. Importancia del trabajo en grupo, para la innovación, la creatividad, la solución de crisis y el manejo de la información.
9. Semilleros de emprendimiento.

Unidad 3

Modelo de negocios: Canvas

1. Características del empresario
2. Análisis de PND (Problemas, Necesidades y Deseos)
3. Canvas: propuesta de valor, relación con clientes, segmentos de clientes y canales.
4. Canvas: Actividades clave, Recursos clave y Socios claves, Estructura costos y flujo de ingresos.
5. Teorías de liderazgo
6. Customer discover: validación

Unidad 4

Gestión empresarial

1. Tipos de sociedades en Colombia
2. Aspectos para la constitución de la empresa.
3. Estructura organizacional empresarial.
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. Área Financiera y fuentes de financiamiento.
8. 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 5.

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
4. Venta y distribución del producto o servicio
5. Marketing

5. Recursos

Libros de texto:

Matti Hemmi. ¿Te atreves a soñar? Ponle fecha de caducidad a tu sueño y sal de tu zona de confort.

José Antonio Almoguera. Manual Práctico del emprendedor. Conceptos esenciales para gestionar tu empresa.

Luz M. Vallejo Chávez. Guía práctica de emprendimientos.

Cámara de comercio de Bogotá. Guía práctica para realizar emprendimientos en el mundo digital.

Co-work. Aprender a emprender, 100% experiencia. Emprendedores comparten su experiencia para enfrentar desafíos.

6. Herramientas técnicas de soporte para la enseñanza

- Investigación.
- Desarrollo paso a paso de un proyecto de emprendimiento

- Exposiciones de creación de la propia empresa.
- Ejercicios técnicos.
- Ejercicios de desarrollo y seguimiento de la idea de negocio.
- Simulaciones empresariales.
- Diseño de marca.
- Promociones, eventos y socializaciones.
- Diseño de propaganda.
- Jornadas empresariales.
- Intercambios.

7. Métodos de aprendizaje

- Clases magistrales.
- Presentaciones.
- Lectura y análisis de artículos especializados.
- Videos explicativos de conceptos fundamentales.
- Creación de eventos y socialización de las ideas de negocio.
- Tutorías.
- Seguimiento a las ideas de negocio.
- Asesoramiento.

8. Métodos de evaluación

Se realizarán diferentes estilos de evaluación de manera tal que el resultado sea la obtención y desarrollo final de una idea de negocio viable, para lo cual se evaluará de la siguiente manera:

1. Formulación y validación de la idea de negocio: 15%

2. Formulación del proyecto paso por paso: 15%
3. Ejercicios y participación en clase: 10%
4. Diseño metodológico de la socialización de la idea de negocio: 10%
5. Diseño de la publicidad y difusión de la idea de negocio: 10%
6. Control de lectura: 15%
7. Formulación final del proyecto de emprendimiento: 25%