

## PROGRAMA DE UNIDAD CURRICULAR

### I.-DATOS GENERALES

Nombre de la Unidad Curricular:	Innovación y Emprendimiento.				
Código de la Unidad Curricular:	UCAB - 00008	Categoría de la Unidad Curricular:	Institucional		
Unidad de Gestión Académica:	Innovación y Emprendimiento		Nivel:	Pregrado	
Tipo de Evaluación:	Continúa con reparación	N° de Unidades de Crédito :	3		
Régimen:	Semestral	N° Horas Semanales Trabajo Independiente (HTI) :	3		
Taxonomía:	TA1	N° Horas Semanales de Acompañamiento Docente (HAD) :	Prácticas	1	
Modalidad:	Virtual Asíncrona VB CEL		Laboratorio	0	
			Teóricas	1	
Instancia Aprobatoria :	Facultad de Consejo Académico	Fecha de Aprobación :	26/11/2019		

### II.-RESUMEN

La unidad curricular nace de la necesidad de la UCAB de fomentar la cultura de la innovación y el emprendimiento con la finalidad de atender las necesidades de búsqueda, exploración, aplicación y seguimientos de ideas presentes en la comunidad de pregrado. La instauración de esta cátedra permite al estudiante la consolidación de proyectos vinculados a su propósito, intereses y vocación con la visión de aplica su área de conocimiento de forma innovadora, y generando propuestas o soluciones orientadas al desarrollo de la sociedad desde su influencia en comunidades aledañas a su acción. Asimismo, la innovación y el emprendimiento como eje de formación en pregrado, permite la adaptabilidad y el posicionamiento de nuestros egresados al entorno global y demandante, vinculándose de forma estratégica y armoniosa con las oportunidades de escalabilidad en distintos nichos de negocio. Por ende, permite a los estudiantes enfocarse en la realización y consecución de proyectos, generando aprendizaje significativo y aumentando el nivel de motivación con el cual abordan las distintas unidades temáticas.

### III.-CONTRIBUCIÓN DE LA ASIGNATURA AL DESARROLLO DE LAS COMPETENCIAS

#### COMPETENCIAS GENERALES

#### APRENDER A TRABAJAR CON EL OTRO (CGENE003):

Interactúa con otros en situaciones diversas y complejas para alcanzar objetivos comunes, en un entorno donde el equilibrio de los roles: colaborador o líder y la fluidez comunicativa procuran resultados beneficiosos para todos.

#### UNIDAD DE COMPETENCIA:

Toma decisiones efectivas para resolver problemas (CGENE003U03):  
Aplica un proceso sistemático de toma de decisiones para elegir la mejor alternativa en la resolución de problemas en beneficio propio y de los otros.

#### CRITERIOS DE DESEMPEÑO:

Analiza el problema.

Ejecuta la opción que considera más adecuada para la solución del problema.

Identifica el problema.

Plantea alternativas de solución.

**UNIDAD DE COMPETENCIA:**

Actúa creativamente ante diversas situaciones (CGENE003U08):

Crea y aplica, de manera personal y colectiva, alternativas novedosas, valiosas y eficaces para responder a diversas situaciones.

**CRITERIOS DE DESEMPEÑO:**

Analiza críticamente las opciones propuestas.

Evalúa, individual o colectivamente, la solución aplicada en términos de novedad, valor y eficacia.

Identifica, personal o colectivamente, situaciones que requieren soluciones creativas.

Propone opciones novedosas de solución.

**APRENDER A INTERACTUAR EN EL CONTEXTO GLOBAL (CGENE004):**

Actúa y se integra a los escenarios globales mediante el dominio de otros idiomas y de las tecnologías de la información y comunicación, esenciales para su interacción en el escenario global.

**UNIDAD DE COMPETENCIA:**

Se desempeña eficazmente en contextos internacionales. (CGENE004U01):

Interactúa exitosamente con personas de distintas culturas en escenarios académicos y sociales, en situaciones reales o simuladas, bajo la modalidad presencial o virtual.

**CRITERIOS DE DESEMPEÑO:**

Describe la realidad internacional actual.

Participa en grupos multiculturales cooperativamente bajo la modalidad presencial o virtual.

Se integra a los distintos contextos internacionales.

Valora la diversidad cultural en escenarios globales.

**UNIDAD DE COMPETENCIA:**

Maneja adecuadamente las tecnologías de información y comunicación. (CGENE004U02):

Utiliza con destreza equipos y aplicaciones tecnológicas de comunicación e información para interactuar con otros en el contexto global.

**CRITERIOS DE DESEMPEÑO:**

Emplea recursos de internet como herramienta comunicacional.

Gestiona adecuadamente los programas y aplicaciones de uso frecuente.

Interactúa en grupos de trabajo empleando las tecnologías de información y comunicación.

Se actualiza permanentemente en las tecnologías de información y comunicación y en las medidas de seguridad y protección de estos sistemas.

Valida la información que consulta en Internet.

## COMPETENCIAS PROFESIONALES

### DESARROLLA INICIATIVAS DE EMPRENDIMIENTO (CPROF098):

Identifica necesidades del entorno y las convierte en oportunidades de negocios o emprendimiento sociales, traducidos en modelos de negocios sostenibles.

#### UNIDAD DE COMPETENCIA:

Aplica metodologías para la validación de modelos de negocio (CPROF098U01):  
Identifica y diseña uno o varios instrumentos que le permitan recoger información del mercado en relación a la propuesta de solución planteada ante el problema y/o necesidad identificada.

#### CRITERIOS DE DESEMPEÑO:

Aplica herramientas de emprendimiento e innovación.  
Aplica los conceptos de innovación en las diferentes oportunidades de negocio.  
Aplica los conceptos teóricos en las actividades prácticas.  
Diferencia los conceptos de emprendimiento e innovación.  
Diseña y estructura un plan de negocios y las opciones para la búsqueda de financiamiento.  
Genera ideas con potencialidad de transformarse en modelos de negocio sostenibles.  
Identifica las etapas del proceso emprendedor.  
Simula, prototipa e itera ideas bajo el proceso clave para emprender.

## IV.UNIDADES TEMÁTICAS

### UNIDAD TEMÁTICA I

EL PERFIL DEL EMPRENDEDOR.

#### TEMA 1

EL YO EN EL EMPRENDIMIENTO.

#### TEMA 2

PROCESOS DE DIAGNÓSTICO Y RECONOCIMIENTO PERSONAL.

#### TEMA 3

ANÁLISIS DE COMPETENCIAS EMPRENDEDORAS.

#### TEMA 4

DISEÑO Y DESARROLLO DE UN PROPÓSITO Y PLAN DE VIDA.

#### TEMA 5

ÉTICA EN EL EMPRENDIMIENTO.

### UNIDAD TEMÁTICA II

CONCEPTOS CLAVE DE EMPRENDIMIENTO.

**TEMA 1**

¿QUÉ ES EMPRENDIMIENTO?.

**SUBTEMA 1.1**

TIPOS DE EMPRENDIMIENTO.

**SUBTEMA 1.2**

MITOS Y FANTASÍAS ALREDEDOR DEL EMPRENDIMIENTO.

**TEMA 2**

¿QUÉ ES LEAN CANVAS?.

**SUBTEMA 2.1**

ROLES DENTRO DE UN EMPRENDIMIENTO.

**TEMA 3**

¿QUÉ ES SCALING UP?.

**TEMA 4**

¿QUÉ ES UN MODELO DE NEGOCIOS?.

**TEMA 5**

TIPOS DE MODELO DE NEGOCIO.

**UNIDAD TEMÁTICA III**

INNOVACIÓN.

**TEMA 1**

CREATIVIDAD VS INNOVACIÓN.

**SUBTEMA 1.1**

METODOLOGÍAS PARA LA INNOVACIÓN.

**SUBTEMA 1.2**

IDEACIÓN Y PROTOTIPO.

**TEMA 2**

¿QUÉ ES UN PRODUCTO MÍNIMO VIABLE?.

**TEMA 3**

PRODUCTOS VS SERVICIOS.

**TEMA 4**

PROCESOS DE INNOVACIÓN Y PERFECCIONAMIENTO DEL MVP: MATRICES DE MEJORA.

**TEMA 5**

DEFINICIÓN DE LA PROPUESTA DE VALOR.

**SUBTEMA 5.1**

DEFINICIÓN DE ALCANCES Y APROXIMACIONES DE LA PROPUESTA DE VALOR.

**TEMA 6**

BRANDING, NAMING Y MEANING DE LA PROPUESTA.

**TEMA 7**

DISEÑO DEL MODELO DE NEGOCIO.

**UNIDAD TEMÁTICA IV**

ANÁLISIS DE LA IDEA Y SU ENTORNO.

**TEMA 1**

SOSTENIBILIDAD VS SUSTENTABILIDAD.

**TEMA 2**

ANÁLISIS DE TENDENCIAS VINCULADAS AL DESARROLLO DEL NEGOCIO.

**TEMA 3**

IDENTIFICACIÓN DE RIESGOS Y OPORTUNIDADES EN LA EMPRESA Y ACTIVIDAD DE NEGOCIO POR EL ENTORNO.

**UNIDAD TEMÁTICA V**

SEGMENTACIÓN DE MERCADOS DE LA IDEA Y CREACIÓN DE UN MÍNIMO PRODUCTO VIABLE.

**TEMA 1**

ANÁLISIS DEL MERCADO Y LA COMPETENCIA.

**SUBTEMA 1.1**

SELECCIÓN DEL MERCADO OBJETIVO.

**SUBTEMA 1.2**

SEGMENTACIÓN DE CANALES Y CLIENTES.

**SUBTEMA 1.3**

SELECCIÓN DEL SEGMENTO OBJETIVO.

**TEMA 2**

POSICIONAMIENTO EN RELACIÓN A LOS COMPETIDORES.

**TEMA 3**

DEFINICIÓN DE ESTRATEGIA DE MERCADEO: CARACTERÍSTICAS DEL PRODUCTO, FIJACIÓN DE PRECIOS, CANALES DE DISTRIBUCIÓN, PROMOCIÓN, PUBLICIDAD Y COMUNICACIÓN CON EL CLIENTE.

**TEMA 4**

DISEÑO Y DESARROLLO DE INSTRUMENTOS PARA LA VALIDACIÓN DE LA PROPUESTA.

**SUBTEMA 4.1**

VALIDACIÓN DE LA PROPUESTA DE VALOR CON EL SEGMENTO SELECCIONADO Y LOS CANALES ELEGIDOS.

**SUBTEMA 4.2**

ANÁLISIS DE LAS NECESIDADES Y PROBLEMAS DEL CONSUMIDOR, CANAL Y CLIENTE.

**TEMA .5**

ALIADOS Y CAPITAL RELACIONAL.

**UNIDAD TEMÁTICA VI**

ESTRUCTURA LEGAL.

**TEMA 1**

TIPOS DE REGISTROS JURÍDICOS.

**TEMA 2**

DERECHOS Y DEBERES LEGALES Y FISCALES DE LA PERSONA JURÍDICA EN LA SOCIEDAD CIVIL.

**TEMA 3**

ACTAS, LIBROS Y PROCESOS CLAVES PARA LA CONSTITUCIÓN Y EL MANTENIMIENTO DE LA EMPRESA.

**TEMA 4**

PROPIEDAD INTELECTUAL, SU IMPORTANCIA Y USO.

**UNIDAD TEMÁTICA VII**

ESTRUCTURA FINANCIERA.

**TEMA 1**

DEFINICIÓN DE ESTRUCTURA DE COSTOS Y GASTOS.

**TEMA 2**

FLUJO DE CAJA.

**TEMA 3**

ELEMENTOS PARA EL ANÁLISIS DE PROYECTOS DE INVERSIÓN.

**TEMA 4**

OPCIONES DE FINANCIAMIENTO.

**V.-ESTRATEGIAS DE ENSEÑANZA Y APRENDIZAJE**

A continuación se presentan estrategias generales sugeridas. El profesor de la cátedra puede proponer y desarrollar diferentes estrategias en el aula siempre en procura al desarrollo de las competencias relacionadas con esta materia.

Estas estrategias van sujetas al número de alumnos por cursos y otros factores que puedan incidir en su efectividad, además estarán en permanente revisión y actualización según los requerimientos de la cátedra y el éxito de las mismas.

- Exposición del profesor: explicación oral de conceptos, teorías o principios relacionados con un tema.
- Recursos tecnológicos: kits didácticos acompañados por presentaciones y recursos digitales con la finalidad de ejemplificar, aplicar y aumentar el entendimiento de las temáticas mediante el uso de dispositivos móviles y plataformas e-learning.
- Herramientas para la síntesis de aprendizajes: matrices y frameworks que permitan la diagramación de aprendizajes por parte del estudiante, y al profesor evaluar de manera progresiva los avances.
- Aprendizaje mediante proyecto (AMP): metodología didáctica para la enseñanza de contenidos práctico experienciales que permite la aplicación de herramientas de forma progresiva para la consolidación de proyectos viables.
- Consultas en fuentes digitales: búsqueda de información sobre algún tema desarrollado en clave, con la intención de reforzar lo visto, estableciendo ciertos parámetros del profesor.
- Lean Start Up: metodología para la consolidación, testeo, medición y aplicación de ideas de negocio desde la interacción de elementos específicos de la cultura, la gente, los procesos y el mercado.

## VI.-ESTRATEGIA DE EVALUACIÓN

- Evaluación diagnóstica: evaluación de contenidos teóricos. Conceptos clave y su aplicación en un modelo de negocio. Quiz, estudio de caso.
- Evaluación formativa: evaluación de contenidos teórico-prácticos. Áreas clave del negocio, análisis operativos y diseño de propuestas de valor. Workshops y desarrollo de proyectos de negocio.
- Evaluación sumativa: evaluación de la aplicabilidad de contenidos en un producto específico. Implementación de análisis y herramientas para la creación de proyectos. Pitch y feedback de un jurado especialista.

## VII.-REFERENCIAS PRINCIPALES

E. Ries. The lean startups. Crown Business. s.e..

J.E Duarte. Emprendedor: Hacia un emprendimiento sostenible. Alfaomega.

Jiménez, Carlos. Análisis de la competencia : manual para competir con éxito en los mercados. Ediciones IESA.

M. Sansó. The Value Trial: How to effectively Understand, deploy and monitor. Successful Business Model. s.e..

Oppenheimer, Andrés. Crear o morir! : la esperanza de Latinoamérica y las cinco claves de la innovación. Debate.

Osterwalder, A & Pigneur, Y. Business model generation. John Wiley and Sons.