



**ESCUELA DE ADMINISTRACIÓN
PROGRAMA DE CURSO**

CURSO	:	DESAFÍOS EN LA CREACIÓN DE EMPRESAS
SIGLA	:	EAA208E
PERÍODO	:	PRIMER SEMESTRE 2009
CRÉDITOS	:	10
REQUISITOS	:	EAA201E y EAA210E ó EAA201E y 200 CR.
CARÁCTER	:	OPTATIVO
SALA	:	SLGM
HORARIO	:	M:1-2
PROFESOR	:	PEDRO PARRAGUEZ RUIZ
CONTACTO	:	pdparrag@uc.cl

I. DESCRIPCIÓN

El curso presenta los desafíos que implica la creación de nuevas empresas y plantea estrategias y recursos mediante los cuales abordarlos. El contenido está estructurado en 6 bloques que giran sobre 3 temas centrales “El desafío de emprender”, “Evaluación y desarrollo de nuevas oportunidades” y “Recursos para el emprendedor”.

II. OBJETIVOS

GENERALES:

1. Entender los desafíos que enfrentan los emprendedores.
2. Entregar herramientas conceptuales y prácticas para enfrentar los desafíos planteados.

ESPECÍFICOS:

3. Analizar cuáles son los factores que transforman una buena idea de negocios en oportunidad.
4. Desarrollar las fortalezas necesarias que permitan generar un “elevator pitch” de alto impacto.
5. Aprender a desarrollar un Plan de Negocios básico pero efectivo.
6. Aumentar la habilidad del alumno para evaluar nuevos negocios y para llevarlos a la práctica.
7. Estimular el pensamiento sobre la gran variedad de fuentes de oportunidades disponibles para aquellos alumnos que estén considerando empezar su propio negocio.
8. Motivar la formación de redes de contacto como activo esencial de todo emprendedor.
9. Entender las habilidades requeridas para comenzar y desarrollar una nueva empresa y la concordancia con las habilidades personales de cada alumno.

III. CONTENIDOS

1. La Innovación, el diseño y el emprendimiento

- 1.1. El emprendimiento innovador.
- 1.2. La innovación empresarial y el diseño.
- 1.3. Características de un emprendedor y tipos de emprendimientos.
 - 1.3.1. Me INC.
- 1.4. Evidencias provocadoras; oportunidades latentes.
 - 1.4.1. Las fuentes de ideas de negocios y el liderazgo visionario.

2. Identificación y Evaluación de Oportunidades

- 2.1. Atributos claves a evaluar en una idea de emprendimiento.
- 2.2. Clasificación de los distintos tipos de empresas/emprendimientos.
- 2.3. Características económicas exitosas de los nuevos negocios.

3. Desafíos a superar por el emprendedor

- 3.1. El costo de emprender.
 - 3.1.1. Capital semilla.
 - 3.1.2. El Costo de oportunidad.
- 3.2. Generar el equipo emprendedor y gestionarlo.
- 3.3. Crear nuevo valor.
- 3.4. Llamar la atención del consumidor e inversionista.
- 3.5. Las redes de contacto.
- 3.6. Mitos del emprendimiento.

4. Recursos internos para potenciar emprendimientos

- 4.1. El plan de negocio.
 - 4.1.1. Estructura Base.
 - 4.1.2. Explicitar la oportunidad, la gente, el contexto y el negocio.
- 4.2. Marketing emprendedor.
 - 4.2.1. Fijación de precios.
 - 4.2.2. Segmentación creativa.

- 4.2.3. Posicionamiento diferenciador.
- 4.2.4. Determinación de productos y/o servicios.
- 4.2.5. Prueba de concepto.

4.3. El "Elevator Pitch".

4.4. El manejo del recurso humano.

- 4.4.1. La conformación del equipo.

4.5. Sistemas de gestión de proyectos.

4.6. Finanzas emprendedoras.

- 4.6.1. Fuentes de financiamiento.
- 4.6.2. Importancia del flujo de caja.
- 4.6.3. Evolución de las fuentes de financiamiento.

4.7. Las nuevas herramientas y paradigmas

- 4.7.1. Las reglas de la era digital.
- 4.7.2. La Web 2.0 y su impacto en el emprendedor.

5. El ecosistema de emprendimiento en Chile

5.1. Recursos disponibles e instituciones.

- 5.1.1. Recursos privados.
- 5.1.2. Recursos Estatales.
- 5.1.3. Recursos Universitarios.
- 5.1.4. Organizaciones no gubernamentales e incubadoras.

5.2. La interacción entre empresas de distintos tamaños y la importancia de la gran empresa en los pequeños emprendimientos.

5.3. Aspectos legales.

- 5.3.1. Trámites para iniciar una nueva empresa.
- 5.3.2. Propiedad Intelectual.

6. La evolución del negocio.

- 6.1. Cuando el emprendimiento se transforma en empresa.
- 6.2. Problemas del crecimiento.
- 6.3. Etapas de desarrollo y ejecución.

IV. METODOLOGÍA

- Clases expositivas.
- Charlas de emprendedores invitados.
- Discusión de los temas por parte de los alumnos.
- Desarrollo de casos y trabajos prácticos durante el curso además de actividades complementarias online.
- Lecturas obligatorias.
- Análisis en terreno de la realidad de al menos una incubadora de negocios o negocio emprendedor.

V. EVALUACIÓN

- Desarrollo de casos (15%)
- Participación en clases (15%)
 - Asistencia (70%)
 - Aporte al desarrollo de la clase y de las dinámicas online (30%)
- Actividades online (20%)
- Proyecto de emprendimiento (50%)
 - Entrega de ideas y primera presentación (15%)
 - Elevator Pitch final (35%)
 - Presentación final del trabajo escrito (35%)
 - Evaluación cruzada al interior del equipo (15%)

**Al comienzo del curso, se subirá a la página web del mismo, información con las fechas y la programación en detalle.*

VI. COMPORTAMIENTO ESPERADO

El ambiente en la sala de clases es muy importante, por lo cual el respeto hacia las opiniones de los demás compañeros y normas mínimas de cortesía como llegar a tiempo y no fumar en clases, entre otras cosas, son muy importantes.

Este curso basa el comportamiento en el código de honor de la universidad el cual se adjunta a continuación:

“En el desarrollo personal del actual alumno y futuro egresado de la Pontificia Universidad Católica de Chile la integridad académica es fundamental. Ella se basa en cinco valores: honestidad, confianza, imparcialidad respeto y responsabilidad. Para obtener el mejor provecho de este curso, profesor y estudiantes deben trabajar juntos en un ambiente que propicie estos valores. Acciones que violen estos valores son incompatibles con los objetivos d este curso y no serán tolerados. Se espera que cada estudiante promueva siempre el espíritu de integridad académica, reforzándolo entre sus compañeros.”

VII. BIBLIOGRAFÍA

- **Lectura Obligatoria:**
 - Blog del curso: <http://redinnova.wordpress.com/>
- **Material complementario:**
 - Bermejo, Manuel y De la Vega, Ignacio
Crea tu Propia Empresa. Madrid, Mc Graw Hill, 2003.
 - Timmons, Jeffry y Spinelli, Stephen
New Venture Creation: Entrepreneurship for the 21st century. Estados Unidos, Mc Graw Hill/Irwin, 2004 (6ª Ed.).