

**Programas de Asignatura
EMPRENDER CON IMPACTO**

Misión FEN

“Contribuir al desarrollo económico y social a través de la generación y difusión de conocimiento avanzado y la formación de líderes en el campo de la administración y la economía, que se distingan por su capacidad emprendedora, mentalidad global, actitud innovadora y que sean capaces de transformarse en protagonistas en la generación de valor e impacto.”

A. Antecedentes Generales

1. Unidad Académica	FACULTAD DE ECONOMÍA Y NEGOCIOS					
2. Carrera	INGENIERÍA COMERCIAL					
3. Código del ramo	ECS 225					
4. Ubicación en la malla	II semestre, II Año					
5. Créditos	10					
6. Tipo de asignatura	Obligatorio	X	Electivo		Optativo	
7. Duración	Bimestral		Semestral	X	Anual	
8. Módulos semanales	Clases Teóricas	2	Clases Prácticas	0	Ayudantía	0
9. Horas académicas	Clases	68	Ayudantía			
10. Pre-requisito	Introducción al Management					

Perfil de Egreso del Ingeniero Comercial de la Universidad del Desarrollo

“El Ingeniero Comercial de la Universidad del Desarrollo es un profesional formado en el campo de la administración, capaz de comprender la evolución de la economía nacional y mundial, y capaz de realizar en forma exitosa funciones de gestión y creación de negocios. Se caracteriza por su capacidad emprendedora, liderazgo y trabajo en equipo, comprometido con el desarrollo del país, actuando con rectitud en su quehacer académico y profesional, y preparado para enfrentar el mundo del trabajo”

B. Aporte al Perfil de Egreso

Esta asignatura es la primera de la línea disciplinar de Emprendimiento, por lo que busca instalar capacidades y movilizar tus actitudes de emprendimiento en los estudiantes de Ingeniería Comercial, descubrir y experimentar estilos de liderazgo, y utilizar métodos y herramientas de pensamiento crítico y creativo para imaginar futuros mejores.

Esta asignatura contribuye al desarrollo de las Competencias Genéricas UDD: Responsabilidad Pública y a las Competencias Específicas: Emprendimiento e innovación, Liderazgo y trabajo en equipo y Comunicación efectiva.

C. Competencias y Resultados de Aprendizaje Generales que desarrolla la asignatura

Competencias Genéricas	Resultados de Aprendizaje Generales
<i>Responsabilidad Pública</i>	Desarrolla una mentalidad emprendedora, identificando problemas y creando soluciones creativas, trabajando en equipo y superando los desafíos que se le presentan.
Competencias Específicas	
<i>Emprendimiento e Innovación</i> <i>Liderazgo y Trabajo en Equipo</i> <i>Comunicación Efectiva</i>	

D. Unidades de Contenidos y Resultados de Aprendizaje

Unidades de Contenido	Competencias	Resultados de Aprendizaje
Unidad I: Motivaciones, propósitos y planes personales <ul style="list-style-type: none"> ▪ Entender que es changemaker ▪ El Poder del Propósito 	<i>Emprendimiento e Innovación</i> <i>Responsabilidad Pública</i>	Describe el concepto de Changemaker.

Unidad II: Solución Creativa de problemas <ul style="list-style-type: none"> • Solución creativa de problemas • Hacer que las cosas pasen: la disciplina de crear y planificar objetivos potenciando tu creatividad 	<i>Emprendimiento e Innovación</i>	Identifica nuevas oportunidades para crear valor, y tomar decisiones de manera creativa para aprovecharlas.
Unidad III: Desarrollo de mentalidad emprendedora <ul style="list-style-type: none"> • Desarrollo de una mentalidad emprendedora • Marketing y branding 	<i>Emprendimiento e Innovación Comunicación Efectiva</i>	Analiza los fundamentos, fases y herramientas básicas de emprendimiento.
Unidad IV: Gestión de experimentación y fallas <ul style="list-style-type: none"> • El Arte de Fallar: los beneficios de la falla • Identificación de problemas y oportunidades de cambio 	<i>Emprendimiento e Innovación</i>	Utiliza herramientas para identificar oportunidades de cambio, aumentando la capacidad para detectar necesidades relevantes.
Unidad V: Equipos y redes de apoyo <ul style="list-style-type: none"> • Networking y colaboración • Liderazgo y construcción de equipos 	<i>Trabajo en Equipo Comunicación Efectiva</i>	Identifica y moviliza actitudes y recursos para resolver un desafío junto a un equipo.
Unidad VI: Superar desafíos y obstáculos <ul style="list-style-type: none"> • Superar desafíos y obstáculos personales 	<i>Emprendimiento e Innovación</i>	Desarrolla habilidades y estrategias para superar desafíos y obstáculos personales.
Unidad VII: Manejo financiero <ul style="list-style-type: none"> • Manejo financiero 	<i>Responsabilidad Pública</i>	Identifica herramientas para gestionar recursos financieros.
Unidad VIII: Desarrollo y refinamiento de mi plan de acción <ul style="list-style-type: none"> • Superando el miedo a lo desconocido 	<i>Emprendimiento e Innovación</i>	Utiliza técnicas y herramientas para gestionar el miedo a lo desconocido.

E. Estrategias de Enseñanza

Este curso se basa en aprendizaje activo basado en desafíos (similar a aprendizaje basado en proyectos) y busca integrar teoría con práctica. De esta manera, un componente integral de la experiencia de aprendizaje es el entendimiento y resolución de desafíos de desarrollo y personales. Por esta razón, los participantes deberán prestar especial atención a lecturas, material audiovisual, y ejercicios de desarrollo para cada sesión.

El taller está dividido en unidades donde se combina la exposición de teoría, contenidos y herramientas con su práctica y utilización para la solución de un desafío.

El equipo docente guiará el trabajo de los alumnos a lo largo de las etapas más relevantes del curso, definiendo los hitos para trabajo autónomo complementario y grupal. En cada etapa se hará énfasis en la aplicación de nuevas herramientas para alcanzar hitos de desarrollo, e ir avanzando a lo largo del proceso.

Cada clase estará dividida en:

- Sesión expositiva del profesor para sintetizar lo avanzado y aprendizajes de la sesión anterior,
- Discusión de los alumnos acerca de las preguntas para discusión en clase dadas con anterioridad,
- Ejercicio práctico de aplicación, y
- Momento de reflexión personal para registrar aprendizajes en bitácora personal.

F. Estrategias de Evaluación

El aprendizaje a lo largo del curso se genera mediante en análisis y discusión de las lecturas, el trabajo en equipo, y la aplicación del nuevo conocimiento y herramientas a la generación de un plan personal o grupal. De esta manera, los instrumentos de evaluación y sus ponderaciones son los siguientes:

1. **Aprendizaje activo individual (30%):** La nota individual se compone de (i) revisión de la bitácora y notas personales del alumno (10%), (ii) contribución individual al proceso de aprendizaje el curso mediante las discusiones (10%), y (iii) retroalimentación entre pares a lo largo del curso (“peer-review”) (10%).
2. **Aprendizaje activo grupal (30%):** calculado por el promedio de las notas de los ejercicios de trabajo grupal a lo largo del curso, y sus entregables.
3. **Desarrollo del plan de emprendimiento personal (40%):** Por evaluación progresiva del avance de proyecto individual, usando la rúbrica del curso para el proyecto (documento aparte).

Requisito de asistencia: este curso tiene como requisito que el estudiante tenga un 85% de asistencia a las clases teóricas.

G. Recursos de Aprendizaje

Bibliografía Obligatoria

Clark, D. (2011). Reinventing your personal brand. *Harvard Business Review*, 89(3), 78-81.

Craig, N., & Snook, S. (2014). From purpose to impact. *Harvard business review*, 92(5)

Detert, James R. "Cultivating everyday courage." *Harvard Business Review* 96, no. 6 (2018): 128-135

Drayton, B. (2005). Everyone a changemaker. In *Dear Development Practitioner* (pp. 125-128). Routledge.

Edmondson, Amy C. "The competitive imperative of learning." *Harvard business review* 86, no. 7/8 (2008): 60

Furr, N., & Harmon Furr, S. (2022). How to overcome your fear of the unknown. *Harvard Business Review*, 135-9.

Kelley, Tom, and David Kelley. *Creative confidence: Unleashing the creative potential within us all*. Currency, 2013.

Martin, R. L. (2011). The innovation catalysts. *Harvard business review*, 89(6), 82-87.

McGrath, R. y MacMillan, I. (2020) "Needed: An Entrepreneurial Mindset", Harvard Business School Publishing.

Osorio, C (2010). El Arte de Fallar. Harvard Business Review.

Uzzi, Brian, and Shannon Dunlap. "How to build your network." *Harvard business review* 83, no. 12 (2005): 53