

FACULTAD: INGENIERÍA
ESCUELA: INGENIERÍA ELECTRÓNICA

UNIDAD CURRICULAR: ELECTIVA III EMPRENDIMIENTO TECNOLÓGICO

Código de la Escuela	Código	Período	Elaborado por	Fecha Elaboración		Plan de Estudios
25	25-0728	XII	Ing. Pacheco Roberto	Octubre 2014		2012
Eje de Formación			Prelación	HAD	HTIE	Unidades de Crédito
Profesional y Práctica			Ninguna	2	6	2

HAD: Horas de Acompañamiento Docente Semanales
HTIE: Horas de Trabajo Independiente del Estudiante Semanales

COMPETENCIAS (S) GENERALES (S)

Competencias blandas como liderazgo y trabajo en equipo fundamentales para un emprendimiento. Capacidad de elaborar un modelo negocio que permita sustentar una idea de un nuevo producto o servicio. Reconoce bajo el análisis del entorno oportunidades de negocio. Evalúa e identifica cuáles son sus posibles fuentes de financiamiento. Evalúa el marco jurídico en torno a la gestión de un Start Up o Emprendimiento. Identifica y analiza los riesgos asociados al negocio como organización y dentro del mercado. Planificación y Visión del Negocio. La toma de decisiones y el fracaso como una herramienta de éxito.

MÓDULOS

MÓDULO I. CONCEPTUAL MOTIVACIONAL

Contenidos:

Venezuela como un escenario ideal y real para el emprendimiento
Características de un Emprendedor
Barreras de inicio de un emprendimiento
Trabajo en equipos multidisciplinarios
Misión y Visión de un Emprendimiento

Desempeños:

Internalización real de: Oportunidades de Emprendimiento en Venezuela y reconocimiento de competencias blandas para llegar un emprendedor y conocimiento base de un emprendimiento

MÓDULO II. PLAN DE NEGOCIO

Contenidos:

El modelo de negocio CANVAS. Sus 9 áreas. Su evaluación contra el nuevo producto o servicio

Desempeños:

Aplica los pasos para la elaboración del modelo de negocio y su importancia para lograr financiamientos.

MÓDULO III. APERTURA DE NEGOCIO

Contenidos:

Estudio de Mercado. Oportunidades. Dimensionamiento del negocio en organización y productos. Estrategias de Mercadeo. Estructura de Costos, Capital, Financiamiento. Análisis DOFA.

Desempeños:

Identifica las características del negocio conociendo los alcances del mercado, abordando las estrategias de mercado, estudios de costos, aportes de capital y fuentes financiamiento. Analiza el negocio desde la perspectiva económica y financiera considerando los riesgos del mercado.

MÓDULO IV. LEGITIMIDAD DE EMPRENDIMIENTO

Contenidos:

Pasos para lograr constituir un Start Up o Emprendimiento en empresa. Donde realizarlo, trámites legales, registro del nombre, de la marca, registró mercantil, acta constitutiva, apertura de cuenta bancaria, sellado y foliados de libros contables, Rif, patente de industria y comercio, INCE e IVSS. Organizaciones que apoyan a los emprendedores en Venezuela.

Desempeños:

Identifica los aspectos legales para la constitución de la empresa. Aprende a organizarse para poder darle cumplimiento a todos los trámites.

ESTRATEGIAS DIDÁCTICAS

Se estará incentivando el debate de ideas entorno a modelos de negocios reales de emprendimientos exitosos en Venezuela así como de aquellos que han fracasado. Se incentivará la investigación que permita generar confrontación de criterios en cuanto a las oportunidades del mercado así como tipos posibles de modelos de negocios y organizaciones. Se estará llevando a cabo una visita a la incubadora de Start Ups Wayra del Grupo Telefónica como elemento de motivación tangible en cuanto a su modelo de aceleramiento así como el compartir con todos los emprendimientos que en ella se encuentren. Adicionalmente los estudiantes estarán llevando la elaboración de un Foro de Emprendedores estarán reforzando sus competencias de liderazgo y trabajo en equipo así como la temática del mismo en función de incentivar el emprendimiento en todo el estudiantado.

ESTRATEGIAS DE EVALUACIÓN

El Desempeño del curso se evaluará utilizando las siguientes estrategias:

- La investigación para la elaboración de proyectos individuales
- Proyecto viable de un producto o servicio donde en equipo deberán concebir un plan de negocio que lo sustente
- Exposición, defensa y venta del producto o servicio

- Elaboración de un video del proyecto de empresa
- Dinámica de trabajo en equipos

REFERENCIAS

Emprendedores Venezolanos: ¿Cómo convirtieron sus sueños en realidades?
Federico Fernández Dupoy / Rebeca Vidal Vecchini
Ediciones IESA