

Programa de Asignatura

1. Identificación Asignatura

Nombre:	Taller de Emprendimiento II		Código:	
Carrera:	Ingeniería Comercial	Unidad Académica:	Departamento de ciencias sociales y humanidades	
Ciclo Formativo:	Licenciatura	Línea formativa:	Especializada	
Semestre	II	Tipo de actividad:	Obligatoria	
N° SCT:	6	Horas Cronológicas Semanales		
		Presenciales:	6	Trabajo Autónomo:
Pre-requisitos	Taller de Emprendimiento, Nuevos Negocios e Innovación I			

2. Propósito formativo

Esta actividad curricular permitirá al estudiante desarrollar de forma colaborativa y con un enfoque multidisciplinar modelos y planes de proyectos de emprendimiento de alto impacto social y económico. En este contexto el rol del docente es ser coach, asesor y mentor en el proceso de emprendimiento y aprendizaje. El estudiante logrará los resultados de aprendizaje de esta actividad mediante el método basado en proyectos, pues el estudiante deberá modelar y formular su proyecto de emprendimiento propio, lo que será complementado con un método de aprendizaje colaborativo que permitirá al estudiante recibir contribuciones, para la formulación del proyecto, desde diferentes disciplinas y profesiones.

3. Contribución al perfil de egreso

Esta asignatura contribuye a los siguientes desempeños o resultados de aprendizaje globales declarados en el Perfil de Egreso de la carrera:

Formula e implementa proyectos, emprendimientos y/o negocios sostenibles en el tiempo, identificando nuevas oportunidades, controlando y dirigiendo el proceso productivo o asesorando a terceros, con el fin de promover la creación de valor público y/o privado según un diseño previo y una planificación estratégica.

Evalúa y analiza proyectos, emprendimientos y/o negocios que tengan impacto económico, social y/o ambiental, en un contexto regional e inserto en una economía global.

4. Resultados de aprendizaje específicos

Resultado de Aprendizaje Específico	Criterios de evaluación	Evidencia
RA1 (25%) Diseñar en conjunto con clientes, soluciones (propuesta de valor) en diálogo y colaboración, estableciendo y cumpliendo compromisos.	<ul style="list-style-type: none"> Identifica problemas y necesidades de clientes. Elabora mapa de empatía y ficha 3W. Diseña propuesta de valor coherente con validaciones iniciales. Presenta adecuadamente su propuesta individual con capacidad argumentativa. 	<ul style="list-style-type: none"> Ficha 3W de idea de negocio. Mapa de empatía individual. Control escrito 1. Presentación individual de propuesta de valor.
RA2 (30%) Formular un modelo de negocios u organizacional viable, (propuesta de valor) que se definió en	<ul style="list-style-type: none"> Construye el lienzo Canvas completo en equipo. Define segmentos de clientes, canales, ingresos y costos. 	<ul style="list-style-type: none"> Canvas grupal completo. Control escrito 2.

colaboración con clientes o beneficiarios.	<ul style="list-style-type: none"> • Estima viabilidad básica del modelo. • Integra retroalimentación de docentes y pares en el modelo. 	- Presentación grupal del modelo de negocio viable.
RA3 (45%) Proponer un proyecto de emprendimiento con el fin de conseguir financiamiento para la puesta en marcha.	<ul style="list-style-type: none"> • Elabora informe de proyecto final estructurado. • Diseña prototipo de producto/servicio y valida con usuarios. • Formula estrategias de escalamiento y crecimiento sostenible. • Presenta defensa oral (pitch) con claridad, persuasión y evidencias de viabilidad. 	<ul style="list-style-type: none"> - Informe final del proyecto de emprendimiento. - Pitch de negocios ante comité evaluador. - Reflexión final sobre aprendizajes.

5. Unidades de Aprendizaje

Resultado de Aprendizaje	Unidades de Aprendizaje
RA1	U1: Introducción al emprendimiento y ecosistemas de apoyo. U2: Propuesta de valor y validación inicial con clientes. U3: Patrones de modelos de negocio y prototipado de ideas.
RA2	U4: Construcción del modelo Canvas completo. U5: Segmentos de clientes, canales y relaciones. U6: Ingresos, costos, recursos, actividades clave y alianzas estratégicas. U7: Fuentes de financiamiento y viabilidad del modelo.
RA3	U8: Del modelo al plan de negocio. U9: Estrategias de escalamiento y sostenibilidad. U10: Prototipado avanzado y validación en el entorno. U11: Preparación de informe final y pitch de negocios.

6. Recursos de Aprendizaje

Tipo de recurso	Recurso	Importancia / uso
Bibliografía básica	Osterwalder, A. (2011). <i>Generación de Modelos de Negocio</i> . Deusto Ediciones.	Texto guía principal para comprender y aplicar el Canvas y sus componentes.
	Ries, E. (2012). <i>El método Lean Startup</i> . Deusto Ediciones.	Complementa con herramientas de validación, MVP y pivoteo.
Bibliografía complementaria	Osterwalder, A. (2015). <i>Diseñando la propuesta de valor</i> . Deusto Ediciones.	Profundiza en herramientas de creación de propuestas de valor efectivas.

	CORFO (2015). <i>Ecosistemas de emprendimiento: una mirada desde la política pública.</i>	Contextualiza el rol del ecosistema chileno y las oportunidades de financiamiento.
	Institute of Design at Stanford (2010). <i>Miniguía de Design Thinking.</i>	Complementa con técnicas creativas y centradas en el usuario.
Recursos digitales	Plataforma UCampus (UAYSEN).	Entorno de aprendizaje virtual para materiales, evaluaciones y retroalimentación.
Recursos prácticos	Plantillas Canvas, mapas de empatía, fichas 3W.	Herramientas para estructurar, validar y presentar los proyectos.

7. Comportamiento y ética académica:

Se espera que los estudiantes actúen en sus diversas actividades académicas y estudiantiles en concordancia con los principios de comportamiento ético y honestidad académica propios de todo espacio universitario y que están estipulados en el *Reglamento de Estudiantes de la Universidad de Aysén*, especialmente aquellos dispuestos en los artículos 23°, 24° y 26°.

Todo acto contrario a la honestidad académica realizado durante el desarrollo, presentación o entrega de una actividad académica del curso sujeta a evaluación, será sancionado con la suspensión inmediata de la actividad y con la aplicación de la nota mínima (1.0).

Planificación del curso

8. Responsables

Académico (s) Responsable (s) y equipo docente	Luis Alfonso Delgado Guzmán		
Contacto	Luis.delgado@uaysen.cl		
Año	2025	Periodo Académico	II
Horario clases	Lunes 10:15 – 11:45 Miércoles 8:30 – 10:00 Jueves 16:45 – 17:45	Horario de atención estudiantes	Lunes 8:00 a coordinar
Sala / Campus	Lunes: D5 Miercoles: D8 Jueves: B1		

9. Metodología de Trabajo:

La asignatura contiene:			
Actividades de vinculación con el medio	X	Actividades relacionadas con proyectos de investigación	
Aprendizaje Basado en Proyectos.			

10. Evaluaciones:

Evaluación	Fecha de aplicación	Ponderación
1.1 Control escrito 1: Lectura especializada y discusión en clases, al objeto de aplicar al proyecto de emprendimiento.	4 de septiembre	50% RA1
1.2 Presentación individual de proyecto: Presentación de portafolio de emprendimiento individual.	29 de septiembre	50% RA1
2.1 Control escrito 2: Lectura especializada y discusión en clases, al objeto de aplicar a proyecto.	6 de octubre	40% RA2
2.2 Presentación grupal 2: Presentación grupal del portafolio de los modelos de negocios (organizacionales) viables. El 50% de esta nota corresponde a coevaluación.	20 de octubre	60% RA2
3.1 Informe de proyecto final: Presentación grupal del informe formulario de proyecto de emprendimiento, para obtención de financiamiento. El 50% de esta nota corresponde a coevaluación.	17 de noviembre	50% RA3
3.2 Presentación de proyecto final: Presentación grupal del proyectos de emprendimiento seleccionado, para obtención de financiamiento. El 50% de esta nota corresponde a coevaluación.	24 de noviembre	50% RA3

11. Otros aspectos asociados al funcionamiento del curso:

Evaluaciones grupales sujetos a pauta de coevaluación.
--

12. Planificación de las actividades de enseñanza- aprendizaje y de evaluación

Semana / Sesión	Fecha	Resultado(s) de Aprendizaje	Unidad / Tema (enunciado detallado)	Lecturas / Recursos	Trabajo autónomo	Evaluación
1/1	11-08	RA1	Introducción al curso. Comprender el propósito del taller, metodología basada en proyectos y el modelo Canvas como herramienta central de innovación.	Osterwalder, cap. 1	Elaborar ficha 3W personal de idea de negocio	-
1/2	13-08	RA1	Reconocer y analizar las estructuras de apoyo al emprendimiento en Chile (CORFO, incubadoras, fondos semilla, hubs universitarios).	Corfo (2015)	Mapa de actores del ecosistema regional	-
2/3	18-08	RA1	Comprender en profundidad los 9 bloques del lienzo Canvas y su interrelación, con énfasis en propuesta de valor y segmentos de clientes.	Osterwalder, cap. 1	Avance en mapa de empatía	-
2/4	20-08	RA1	Aplicar la técnica 3W (What, Who, Why) a ideas de emprendimiento, vinculándolas con problemas detectados en clientes reales.	Osterwalder, cap. 2	Entrevistas exploratorias con 3 clientes	-
3/5	25-08	RA1	Identificar y analizar patrones de modelos de negocio (multisided, freemium, open, long tail), aplicándolos a casos reales.	Osterwalder, cap. 2	Resumen comparativo de patrones	-
3/6	27-08	RA1	Diseñar propuestas de valor mediante prototipos de producto/servicio y mapa de empatía como herramienta de conexión con clientes.	Osterwalder, cap. 3	Boceto Canvas individual	-
4/7	01-09	RA1	Analizar la metodología Lean Startup: hipótesis, producto mínimo viable (MVP) y pivoteo como estrategias de validación.	Ries (2012), cap. 2	Diseñar plan de validación rápida	1.1 Control escrito 1: Lectura especializada y discusión en clases, al objeto de aplicar al proyecto de emprendimiento.

4/8	03-09	RA1	Ajustar la propuesta de valor con retroalimentación de clientes y pares, integrando aprendizajes en el Canvas individual.	Osterwalder, cap. 3	Ajuste Canvas individual	-	
5/9	08-09	RA1	Presentar y defender la propuesta de valor en pre-panel individual, demostrando argumentación y adaptación a feedback.	Osterwalder, cap. 3	Preparar presentación individual		
5/10	10-09	RA2	Conformar equipos interdisciplinarios, seleccionar ideas de negocio y definir criterios de viabilidad inicial.	Osterwalder, cap. 3	Definir cartera de proyectos grupales	-	
6	15-09 / 17-09	Receso universitario Fiestas Patrias					
7/11	22-09	RA2	Formular segmentos de clientes para proyectos grupales y construir perfiles detallados de usuario.	Osterwalder, cap. 4			
7/12	24-09	RA2	Diseñar canales de distribución y estrategias de relación con clientes, aplicadas al proyecto grupal.	Osterwalder, cap. 4	Canvas grupal inicial	-	
8/13	29-09	RA2	Estimar fuentes de ingresos y estructura de costos, aplicando herramientas de modelamiento financiero básico.	Osterwalder, cap. 4	Estimación preliminar financiera	1.2 Presentación individual de proyecto: Presentación de portafolio de emprendimiento individual.	
8/14	01-10	RA2	Determinar recursos clave, actividades clave y alianzas estratégicas para asegurar viabilidad del modelo.	Osterwalder, cap. 5	Canvas grupal completo	-	
9/15	06-10	RA2	Analizar fuentes de financiamiento público, privado y colectivo; vincular con el ecosistema chileno de emprendimiento.	Corfo (2015)	Mapear fuentes de financiamiento	2.1 Control escrito 2: Lectura especializada y discusión en clases, al objeto de aplicar a proyecto.	
9/16	08-10	RA2	Presentar modelo de negocio viable en pre-panel grupal para obtener retroalimentación temprana.	Osterwalder, cap. 5	Preparar presentación grupal	-	
10/17	13-10	Feriado nacional: Encuentro de Dos Mundos					

10/18	15-10	RA2	Ajustar modelos de negocio a partir de retroalimentación, considerando riesgos y oportunidades de mejora.	Osterwalder, cap. 5	Ajustes finales Canvas grupal	
11/19	20-10	RA3	Elaborar un plan de negocio a partir del modelo, integrando propuesta de valor, clientes y proyecciones.	Osterwalder, cap. 5	Esqueleto de informe final	2.2 Presentación grupal 2: Presentación grupal del portafolio de los modelos de negocios (organizacionales) viables. El 50% de esta nota corresponde a coevaluación.
11/20	22-10	RA3	Diseñar estrategias de escalamiento y crecimiento sostenible para el proyecto.	Osterwalder, cap. 5	Redacción borrador de estrategia	-2.2 Presentación grupal 2: Presentación grupal del portafolio de los modelos de negocios (organizacionales) viables. El 50% de esta nota corresponde a coevaluación.
12/21	27-10	RA3	Desarrollar prototipos avanzados de producto/servicio y validar con clientes o usuarios.	Osterwalder, cap. 5	Prototipo grupal	-
12/22	29-10	RA3	Participar en mentorías personalizadas para revisión de avance del proyecto grupal.	-	Avance borrador informe	-
13	31-10 / 0	-	Ferriados nacionales: Iglesias Evangélicas / Todos los Santos	-	-	-
13/23	03-11	RA3	Diseñar presentaciones efectivas (pitch) utilizando narrativa persuasiva y storytelling.	Osterwalder, cap. 5	Preparar presentación final	-
13/24	05-11	RA3	Simular defensa de proyectos ante comité de inversionistas y recibir retroalimentación.	-	Ajustes al pitch	-
14/25	10-11	RA3	Realizar ensayo general de proyectos grupales en pre-panel final.	-	Finalizar informe	-
14/26	12-11	RA3	Ajustar y perfeccionar el informe final del proyecto con base en retroalimentación docente.	-	Preparar entrega final	-
15/27	17-11	RA3	Entregar informe de proyecto final con todos los apartados	-	Subir informe a UCAMPUS	3.1 Informe de proyecto final:

			exigidos para financiamiento.			Presentación grupal del informe formulario de proyecto de emprendimiento, para obtención de financiamiento. El 50% de esta nota corresponde a coevaluación.
15/28	19- 11	RA3	Presentar defensa final de proyectos de emprendimiento ante comité.	-	Preparar pitch final	3.2 Presentación de proyecto final: Presentación grupal del proyectos de emprendimiento seleccionado, para obtención de financiamiento. El 50% de esta nota corresponde a coevaluación.
16/29	24- 11	RA3	Reflexionar sobre aprendizajes, limitaciones y oportunidades futuras del proyecto.	-	Redacción reflexión individual	-3.2 Presentación de proyecto final: Presentación grupal del proyectos de emprendimiento seleccionado, para obtención de financiamiento. El 50% de esta nota corresponde a coevaluación.
16/30	27- 11	-	Cierre del curso: síntesis, evaluación del proceso y proyección de aprendizajes.	-	-	-