



# UNIVERSIDAD DE CÓRDOBA

**CÓDIGO:**  
FDOC-088  
**VERSIÓN:** 02  
**EMISIÓN:**  
22/03/2019  
**PÁGINA**  
1 DE 3

## PLAN DE CURSO

### 1. INFORMACIÓN BÁSICA

1.1. Facultad	Ingenierías	1.2. Programa	Ingeniería Industrial	
1.3. Área	Ingeniería Aplicada	1.4. Curso	Ideas de Negocio	
1.5. Código	EL407141	1.6. Créditos	3	
1.6.1. HDD	3	1.6.2. HTI	3	1.7. Año de actualización

### 2. JUSTIFICACIÓN

Este curso pretende contribuir a suplir la deficiencia que tienen los estudiantes en el área de creación de empresa y más específicamente en la generación de ideas que más adelante se puedan convertir en emprendimientos consolidados. Para ello, en este curso se han integrado diferentes áreas de conocimiento y se ofrece una temática diseñada específicamente para incentivar la generación de ideas de negocio que constituyan en un futuro próximo oportunidades de mercado viables. La necesidad de un curso de estas características también se justifica por la importancia que la creación de empresas y el desarrollo y materialización de nuevas oportunidades de negocio tiene para revitalizar cualquier economía

### 3. PROPÓSITOS DE FORMACIÓN

- ⇒ Que el estudiante identifique y aplique el conceptos de idea de negocio
- ⇒ Suministrar al estudiante diferentes herramientas para desarrollar la creatividad.
- ⇒ Que el estudiante identifique y aplique el concepto de modelo de negocio.
- ⇒ Que el estudiante conozca las diferentes técnicas y herramientas que existen para generar ideas de negocio
- ⇒ Mostrar el uso del Modelo Canvas como herramienta para la elaboración de modelos de negocios
- ⇒ Mostrar el uso del Modelo del perfil del Cliente como herramienta para identificar las necesidades del mercado

### 4. COMPETENCIAS

#### Específicas

- ⇒ Utilizar la creatividad para generar posibles soluciones a problemas cotidianos
- ⇒ Utilizar el modelo Canvas para identificar cada uno de los componentes de un modelo de negocios
- ⇒ Identificar y aplicar el proceso de indagación como fuente del pensamiento creativo e innovador
- ⇒ Identificar y aplicar el formato del perfil del cliente como herramienta para identificar necesidades del mercado.
- ⇒ Desarrollar un prototipo de la propuesta de valor
- ⇒ Desarrollar un modelo de negocios y prototipo a partir de una propuesta de valor
- ⇒ Dominar el concepto de propuesta de valor



## 5. CONTENIDOS

### **1. EL ENTORNO EMPRENDEDOR EN COLOMBIA**

- Conceptos Básicos
- Ejemplos de emprendimientos novedosos colombianos

### **2. EL EMPRENDEDOR Y EL TRABAJO EN EQUIPO**

- Mi visión como emprendedor
- La importancia del trabajo en equipo

### **3. LA CREATIVIDAD: FUENTE DE IDEAS**

- El desafío del juego y sus reglas
- El desafío de la caja misteriosa
- El proceso de asociación como generador de ideas de negocio
- El proceso indagación como generador de ideas de negocio

### **4. EL MODELO DE NEGOCIOS**

- El modelo CANVAS: Propuesta de valor, clientes, canales, relación con el cliente, ingresos, recursos claves, actividades claves, socios claves y costos.

### **5. IDENTIFICACIÓN DE NECESIDADES DEL MERCADO**

- Perfil del cliente: Los trabajos del cliente, sus frustraciones y alegrías.

### **6. PROPUESTA DE VALOR Y PROTOTIPO**

- Diseño de la propuesta de valor
- Validación de la propuesta de valor
- Prototipo
- Pitch
- Exposición del modelo de negocio de la propuesta de valor

## 6. ESTRATEGIAS METODOLÓGICAS

La metodología de este curso se centra en el trabajo de docencia directa y en el trabajo independiente realizado por el estudiante.

El curso se desarrollará de la siguiente manera:

- ⇒ Docencia Directa: Clases magistrales, conferencias, talleres, mesas redondas, foros, prácticas y laboratorios, tutorías, trabajo de campo y otros.
- ⇒ El trabajo independiente del estudiante: Lecturas, realización de talleres, solución de problemas, preparación de exposiciones, elaboración de informes de prácticas y laboratorios, redacción de informes y ensayos, realización de investigaciones, revisión bibliográfica y otros.



## 7. ACTIVIDADES Y PRÁCTICAS

Se desarrollaran las siguientes actividades durante el curso:

- ⇒ Exposiciones Magistrales
- ⇒ Ejercicios en clase
- ⇒ Simulación de casos
- ⇒ Taller en grupos
- ⇒ Evaluaciones individuales

## 8. CRITERIOS DE EVALUACIÓN PARA EL DESARROLLO DE COMPETENCIAS

De acuerdo con el reglamento estudiantil vigente en la Universidad de Córdoba, cada nota parcial se obtendrá de la siguiente manera:

- ⇒ Trabajo independiente del estudiante 40%
- ⇒ Examen escrito parcial 30%
- ⇒ Examen escrito final 30 %

## 9. BIBLIOGRAFÍA

- ⇒ Diseñando la propuesta de valor.  
Osterwalder, Alex. Deusto.2015
- ⇒ -El ADN del innovador.  
Christensen, Clayton. Deusto.2011
- ⇒ -Gamestorming.  
Macanufe, James. Booket.2010
- ⇒ -Padre Rico Padre Pobre  
Kiyosaki, R. Aguilar. 1997