



Programa de EMPRESAS Y EMPRENDIMIENTOS

1. NOMBRE DE LA UNIDAD CURRICULAR

Empresas y Emprendimientos

2. CRÉDITOS

4 créditos

3. OBJETIVOS DE LA UNIDAD CURRICULAR

La unidad curricular de Empresas y Emprendimientos busca ser una oportunidad para estudiantes avanzados dentro de las carreras de Ingeniería de tener una aproximación inicial a diferentes aspectos de la vida de una empresa más allá de lo técnico. Mediante el abordaje con el método de casos de estudio se busca ejercitar una formación liviana previa en aspectos como finanzas y contabilidad, funcionamiento empresarial, estrategia, marketing y ventas.

Al finalizar, el estudiante será capaz de: (a) describir cómo una organización crea, comercializa, vende, entrega y captura valor; (b) interpretar estados e indicadores económico-financieros básicos; (c) analizar decisiones empresariales con evidencia y supuestos explícitos; y (d) comunicar y defender recomendaciones.

4. METODOLOGÍA DE ENSEÑANZA

La Unidad Curricular se divide en dos etapas. Un segmento de 4 semanas dedicado a la lectura y estudio de dos libros. Durante ese período se contará con un espacio semanal de consultas con el objetivo de acompañar esa lectura. Se estiman 20 horas en total.

Luego, un segmento de 6 semanas con dos clases de 2 horas de asistencia obligatoria. Cada clase tiene una estructura diversa que involucra alguna de los siguientes componentes:

- Presentación de un tema a modo magistral.
- Trabajo en clase en grupos estudiando alguna empresa o escenario, presentando o discutiendo posturas frente a empresas y escenarios.
- Presentación de grupos.
- Entrevistas con invitados.

La dedicación total estimada es de:
20 horas en la etapa de lectura
24 horas de clases presenciales en la segunda etapa
16 horas de preparación, seguimiento y evaluación
Total: 60 horas.

5. TEMARIO

1. El valor de la empresa y el emprendimiento en la sociedad. Génesis de la empresa, el rol del emprendedor y el empresario.
2. Empresa, modelo de negocio y creación de valor: cinco partes de toda empresa, propuesta de valor y captura de valor.
3. Experimentación y oferta mínima económicamente viable: supuestos, prototipos, validación, aprendizaje e iteración.
4. Marketing y demanda: mercado, atención, posicionamiento, adquisición y fijación de precios.
5. Ventas y negociación: calificación, propuesta, confianza, objeciones, cierre y negociación.
6. Operaciones y entrega de valor: procesos, capacidad, cuellos de botella, calidad y experiencia del cliente.
7. Estados financieros: balance, cuenta de resultados y relación entre beneficio, patrimonio y caja.
8. Indicadores financieros y de desempeño.
9. Personas, decisiones y gestión: motivación, sesgos, colaboración, liderazgo, comunicación y conflicto.
10. Sistemas, medición y mejora: pensamiento sistémico, indicadores, bucles de retroalimentación, análisis y mejora continua.

6. BIBLIOGRAFÍA

La bibliografía básica sustenta la lectura guiada y el desarrollo de los diez temas. La bibliografía complementaria se recomienda para profundizar en experimentación y análisis financiero.

Tema	Básica	Complementaria
Temas 1–6, 9 y 10	(1)	(3-7)
Temas 7–8	(2)	



6.1 Básica

1. Kaufman, Josh (2020). The Personal MBA: Master the Art of Business, 10th Anniversary Edition. New York: Portfolio.
2. López Sánchez, Francisco (2010). Finanzas para no financieros: Estados e indicadores económico-financieros. Madrid: ESIC Editorial.

6.2 Complementaria

3. Ries, Eric (2011). The Lean Startup. New York: Crown Business.
4. Mike Wainberg (2012). New Sales, Simplified. ISBN-13 : 978-0814431788
5. John Doerr (2018). Measure what matters.
6. Thiel, Peter y Masters, Blake (2014). Zero to One: Notes on Startups, or How to Build the Future.
7. Osterwalder, Alexander y Pigneur, Yves (2010). Business Model Generation: A Handbook for Visionaries, Game Changers, and Challengers. Hastings, Reed y Meyer, Erin (2020). No Rules Rules: Netflix and the Culture of Reinvention.

7. CONOCIMIENTOS PREVIOS EXIGIDOS Y RECOMENDADOS

7.1 Conocimientos Previos Exigidos: No se exige formación específica previa en gestión, contabilidad o finanzas. Se requiere la formación matemática general, probabilidad y estadística así como la capacidad de lectura, análisis y argumentación propias de un estudiante avanzado de Ingeniería.

7.2 Conocimientos Previos Recomendados: Manejo elemental de planillas de cálculo; capacidad de leer y entender inglés.

ANEXO A
Para todas las Carreras

A1) INSTITUTO

Decanato.

A2) CRONOGRAMA TENTATIVO

Semana 1	Presentación del curso. Lectura guiada y club de lectura I (1 h de encuentro, más trabajo autónomo).
Semana 2	Lectura guiada y club de lectura II (1 h de encuentro, más trabajo autónomo).
Semana 3	Lectura guiada y club de lectura III (1 h de encuentro, más trabajo autónomo).
Semana 4	Lectura guiada y club de lectura IV; control verdadero/falso (1 h de encuentro, más trabajo autónomo).
Semana 5	Repaso Lectura. Introducción al concepto de empresa y su génesis en el emprendimiento.
Semana 6	Empresa, modelo de negocio y creación de valor: cinco partes de toda empresa, propuesta de valor y captura de valor. Experimentación y oferta mínima económicamente viable: supuestos, prototipos, validación, aprendizaje e iteración.
Semana 7	Ventas y negociación: calificación, propuesta, confianza, objeciones, cierre y negociación. Marketing y demanda: mercado, atención, posicionamiento, adquisición y fijación de precios.
Semana 8	Operaciones y entrega de valor: procesos, capacidad, cuellos de botella, calidad y experiencia del cliente. Sistemas, medición y mejora: pensamiento sistémico, indicadores, bucles de retroalimentación, análisis y mejora continua.
Semana 9	Estados financieros: balance, cuenta de resultados y relación entre beneficio, patrimonio y caja. Indicadores financieros y de desempeño.
Semana 10	Personas, decisiones y gestión: motivación, sesgos, colaboración, liderazgo, comunicación y conflicto.

A3) MODALIDAD DEL CURSO Y PROCEDIMIENTO DE EVALUACIÓN

Modalidad a distancia entre las semana 1 y la semana 4.

Modalidad presencial con asistencia obligatoria entre la semana 5 y la 10.



La evaluación combina participación, preparación y análisis de casos, presentaciones y dos pruebas:

- Un control verdadero/falso al finalizar la lectura guiada, para verificar una base conceptual suficiente antes del trabajo con casos.
- Una prueba final de múltiple opción, orientada a integrar conceptos y graduar la calificación.

Propuesta de ponderación:

1. Control verdadero/falso al finalizar la semana 4 (10%)
2. Preparación y análisis de casos, individual y grupal (15%)
3. Presentaciones e intervenciones en clase (15%)
4. Prueba final de múltiple opción (60%).

Para aprobar directamente se propone obtener al menos 60/100 puntos, alcanzar al menos el 50% tanto en el control inicial como en la prueba final y asistir al menos al 80% de las clases obligatorias (semanas 5 a 10).

No se prevé exoneración parcial ni examen.

A4) CALIDAD DE LIBRE

No admite Calidad de Libre.

A5) CUPOS DE LA UNIDAD CURRICULAR

Cupos mínimos: 8
Cupos máximos: 32

Aprobado por Resolución del Consejo de fecha 6/10/2026