

PLANIFICACIÓN DE CURSO
Segundo Semestre académico 2022

I. ACTIVIDAD CURRICULAR Y CARGA HORARIA

Asignatura:	Taller Práctico Profesional I	Código: ICA3902
Semestre de la Carrera:	VI, tercer año	
Carrera:	Ingeniería Comercial, mención Administración	
Escuela:	Ciencias Sociales	
Docente(s):	María José Duarte Romero	
Ayudante(s):	No aplica	
Horario:	(S1) Martes 18:00 a 19:30 y Jueves 18:00 a 19:30 (S2) Miércoles 18:00 a 19:30 y Viernes 18:00 a 19:30	

Créditos SCT:	4
Carga horaria semestral:	180 horas
Carga horaria semanal:	10 horas

Tiempo de trabajo sincrónico semanal:	4 horas
Tiempo de trabajo asincrónico semanal:	6 horas

II. RESULTADOS U OBJETIVOS DE APRENDIZAJE ESPERADOS ESTE SEMESTRE

1)	Comprender la importancia del ecosistema, innovación y emprendimiento y su rol en el crecimiento económico de un país. Conocer casos reales de éxito a nivel nacional y mundial.
2)	Aplicar diversas técnicas que permitan identificar necesidades y oportunidades de negocio orientadas al bienestar social. Utilizar herramientas concretas y científicas que permitan evaluar las distintas alternativas
3)	Desarrollar un proyecto de emprendimiento que tenga un impacto comercial y social, que cumpla con las exigencias para una futura certificación empresa tipo B, asegurando que se encuentre conforme a la realidad del ecosistema y que generen un resultado económico positivo.
4)	Conocer las diferentes fuentes de financiamiento en el Ecosistema. Conocer e implementar un Pitch para dar a conocer y convencer del éxito e importancia del emprendimiento.

III. UNIDADES, CONTENIDOS Y ACTIVIDADES

SEMANA ¹	CONTENIDOS		TIEMPO SINCRONICO	TIEMPO ASINCRONICO	Actividades de evaluación diagnóstica, formativa y/o sumativa
S1 23/08 24/08	Presentación de la asignatura.	Programación. Antecedentes nacionales generales.	Inicio: Retroalimentación de la clase anterior. Desarrollo: Exposición del docente con participación activa de los y las estudiantes. Cierre: actividad con preguntas finales.		
S1 25/08 26/08	Entorno del emprendimiento.	Ecosistema, Innovación y emprendimiento. Casos de Éxito.	Inicio: Retroalimentación de la clase anterior. Desarrollo: Exposición del docente con participación activa de los y las estudiantes. Cierre: actividad con preguntas finales.		
S2 30/08 31/08	Entorno del emprendimiento.	Ecosistema, Innovación y emprendimiento. Casos de Éxito.	Inicio: Retroalimentación de la clase anterior. Desarrollo: Exposición del docente con participación activa de los y las estudiantes. Cierre: actividad con preguntas finales.	Lectura Complementaria.	
S2 01/09		Test 1 Formar grupos de trabajo.	Inicio: Test 1 Formación de grupos. Desarrollo: Exposición docente con la explicación de la forma de trabajo. Cierre: actividad con preguntas finales.		Test 1

¹ Se indican las clases de ambos grupos (S1 y S2) por semana.

S3 06/09 07/09	DESING THINKING	Metodología. Ejemplo.	Inicio: Retroalimentación de la clase anterior. Desarrollo: Exposición del docente con participación activa de los y las estudiantes. Cierre: actividad con preguntas finales.		
S3 08/09 09/09	Modelo de negocio	Metodología Canvas paso a paso. Ejemplos.	Inicio: Retroalimentación de la clase anterior. Desarrollo: Exposición del docente con participación activa de los y las estudiantes. Cierre: actividad con preguntas finales.	Lectura Complementaria	
S4 13/09 14/09	Presentación Empresas tipo B	Características, panorama nacional e internacional. Requisitos de certificación.	Inicio: Test 2. Retroalimentación de la clase anterior. Desarrollo: Exposición del docente con participación activa de los y las estudiantes. Cierre: actividad con preguntas finales.		Test 2
S5 20/09 21/09	Presentación oral Propuesta de valor		Exposición por grupo. Responder a preguntas del docente y estudiantes.		Test 3
S5 22/09 23/09	Segmento de Mercado	Identificación del segmento de mercado.	Inicio: Retroalimentación de la clase anterior. Desarrollo: Exposición del docente con participación activa de los y las estudiantes. Cierre: actividad con preguntas finales.		
S6 27/09 28/09	Estimación de la Demanda	Técnicas de estimación de la demanda.	Inicio: Retroalimentación de la clase anterior. Desarrollo: Exposición del docente con participación activa de los y las estudiantes. Cierre: actividad con preguntas finales.		

S6 29/09 30/09	Validación de la propuesta de valor a través de potenciales consumidores	Técnicas para realizar la validación de la propuesta de valor.	Inicio: Retroalimentación de la clase anterior. Desarrollo: Exposición del docente con participación activa de los y las estudiantes. Cierre: actividad con preguntas finales.		
S7 04/10 05/10	Trabajo práctico en clases.	Propuesta de valor y segmentación de mercado.	Inicio: Se unen los grupos realizar trabado de investigación de mercado.		
S7 06/10 07/10	Trabajo práctico en clases.	Propuesta de valor y segmentación de mercado.	Inicio: Se unen los grupos realizar trabado de investigación de mercado.		
S8 11/10 12/10 13/10 14/10	SEMANA RECESO				
S9 18/10 19/10	Presentación grupos: Propuesta de valor y segmento de mercado.		Exposición por grupo. Responder a preguntas del docente y estudiantes.		Primer entregable ¿Qué? ¿A quién? Evaluación sumativa 25% de la Nota Total
S9 20/10 21/10	Identificación de la Infraestructura requerida.	Recursos Claves. Actividades Claves. Red de Asociados.	Inicio: Retroalimentación de la clase anterior. Desarrollo: Exposición del docente con participación activa de los y las estudiantes. Cierre: actividad con preguntas finales.	Lectura Complementaria.	
S10 25/10 26/10 27/10 28/10	Evaluación de Proyecto: Flujo de Caja	Se presenta la metodología y estructura de la Ev. De Proyecto. Ejemplos.	Inicio: Retroalimentación de la clase anterior. Desarrollo: Exposición del docente con participación activa de los y las estudiantes. Cierre: actividad con preguntas finales.		

S11 02/11 03/11	Flujo de Caja Inversión-Costos- Gastos-Ingresos	Definición Ejemplos	<p>Inicio: Retroalimentación de la clase anterior.</p> <p>Desarrollo: Exposición del docente con participación activa de los y las estudiantes.</p> <p>Cierre: actividad con preguntas finales.</p>		
S11 04/11	Trabajo de grupos Infraestructura Requerida para el Proyecto.			Trabajo de preparación de exposición Infraestructura requerida.	
S12 08/11 09/11	Elección de elementos básicos estratégicos del emprendimiento	Nombre de la empresa. Nombre del Producto. Propósito.	<p>Inicio: Retroalimentación de la clase anterior.</p> <p>Desarrollo: Exposición del docente con participación activa de los y las estudiantes.</p> <p>Cierre: actividad con preguntas finales.</p>		
S12 10/11 11/11	Presentación oral Infraestructura		Exposición por grupo. Responder a preguntas del docente y estudiantes.	Lectura Complementaria	Segundo entregable ¿Cómo? Evaluación sumativa 15% Nota Total
S13 15/11 16/11	Flujo de Caja Formas de Financiamiento	Presentación de diferentes formas de financiamiento presentes en el Ecosistema.	<p>Inicio: Retroalimentación de la clase anterior.</p> <p>Desarrollo: Exposición del docente con participación activa de los y las estudiantes.</p> <p>Cierre: actividad con preguntas finales.</p>		
S13 17/11 18/11	Evaluación final del Proyecto	Calculo de VAN y TIR	Inicio: Retroalimentación de la clase anterior.		

			<p>Desarrollo: Exposición del docente con participación activa de los y las estudiantes.</p> <p>Cierre: actividad con preguntas finales.</p>		
S14 22/11 23/11	Presentación oral Flujo de Caja		Exposición por grupo. Responder a preguntas del docente y estudiantes.		<p>Tercer entregable ¿Cuánto? Evaluación sumativa 25% Nota total</p>
S14 24/11 25/11	PITCH	Metodología y ejemplos	<p>Inicio: Retroalimentación de la clase anterior.</p> <p>Desarrollo: Exposición del docente con participación activa de los y las estudiantes.</p> <p>Cierre: actividad con preguntas finales.</p>		
S15 29/11 30/11	Aclarar dudas – Entrega Final				Entrega PITCH 20% Nota total
S15 01/12 02/12	Aclarar dudas – Entrega Final				Entrega PITCH 20% Nota total
S16 06/12 07/12	Aclarar dudas – Entrega Final				Entrega PITCH 20% Nota total

IV. CONDICIONES Y POLÍTICAS DE EVALUACIÓN

Se exigirá 70% de asistencia presencial, para aprobar el ramo.

Todas las evaluaciones se realizarán de dos formas:

10% Corresponderá a promedio lineal de test que se realizarán durante el semestre.

90% Se evaluará por avances de un Proyecto, el que se desarrollará en forma progresiva durante el semestre.

El número de integrantes de cada grupo dependerá del número total de alumnos del curso y se agruparan por afinidad.

La asignatura **NO** contempla examen.

V. BIBLIOGRAFÍA Y RECURSOS OBLIGATORIOS

- Balanko – Dickson, Greg, Cómo preparar un plan de negocios Exitoso. McGraw-Hil.
- Nassir Sapag Chain - Reinaldo Sapag Chain, Preparación y Evaluación de Proyectos.
- Lecturas complementarias entregadas por el docente.