

## PLANIFICACIÓN DE CURSO

Segundo Semestre académico 2023 - Docencia Presencial

### I. ACTIVIDAD CURRICULAR Y CARGA HORARIA

Asignatura:	Taller de Negocios	Código: ICA2402
Semestre de la Carrera:	Cuarto Semestre	
Carrera:	Ingeniería Comercial	
Escuela:	Escuela de Ciencias Sociales	
Docente:	Luis E. Leyton Johns	
Ayudante(s):	Sin Ayudantía	
Horario:	Sección 1: viernes 08:30 a 11:45 horas. Sección 2: viernes 12:00 a 16:00 horas.	

Créditos SCT:	4
Carga horaria semestral <sup>1</sup> :	120 horas
Carga horaria semanal:	7 horas

Tiempo de trabajo sincrónico semanal:	4 horas
Tiempo de trabajo asincrónico semanal:	3 horas

### II. RESULTADOS U OBJETIVOS DE APRENDIZAJE ESPERADOS ESTE SEMESTRE

1)	Conoce y comprende la evolución del contexto que impacta a los negocios y al mercado del trabajo.
2)	Detecta necesidades, oportunidades de mercado y propone soluciones creativas e innovadoras a partir de la generación de ideas.
3)	Desarrolla un modelo de negocio factible.
4)	Confecciona un plan de negocios.

<sup>1</sup> Considere que 1 crédito SCT equivale a 30 horas de trabajo total (presencial/sincrónico y autónomo/asincrónico) en el semestre.

### III. UNIDADES, CONTENIDOS Y ACTIVIDADES

Semana	Contenidos	Actividades de enseñanza y aprendizaje		Actividades de evaluación diagnóstica, formativa y/o sumativa
		Tiempo sincrónico	Tiempo asincrónico (trabajo autónomo del o la estudiante)	
1 25/ago/23	<ul style="list-style-type: none"> <li>- El contexto actual de los negocios.</li> <li>- El shock tecnológico y el futuro del trabajo.</li> <li>- Ideas, emprendimientos, startups.</li> <li>- Empresas tradicionales versus empresas en base tecnológica.</li> <li>- Revisión histórica de grandes empresas, modelos de negocio y su evolución.</li> </ul>	4	3	Clase expositiva y actividad aplicada.
2 01/sep/23	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Necesidades del mercado.</li> <li>- Innovación y emprendimiento.</li> <li>- Tormenta de ideas.</li> <li>- Vigilancia tecnológica.</li> <li>- Revisión de marcas y patentes</li> </ul>	4	3	Clase expositiva y actividad aplicada.

	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Revisión del estado del arte, bibliometría y cienciometría.</li> </ul>			
<p>3 08/sep/23</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Aspectos formales en la creación de nuevos negocios.</li> <li>- Instrumentos de fomento, financiación y apoyo a nuevos emprendimientos innovadores.</li> <li>- Técnica del elevator pitch.</li> </ul>	4	3	Clase expositiva y actividad aplicada.
<p>4 15/sep/23</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Necesidades, mercados meta, segmentación y posicionamiento.</li> <li>- Canales de comunicación/difusión.</li> <li>- Canales de distribución.</li> <li>- Fuentes de ingresos.</li> <li>- Fuentes de financiamiento.</li> <li>- Cadena de valor.</li> </ul>	4	3	Clase expositiva y actividad aplicada.
<p>5 29/sep/23</p>	<p><b>PRIMERA EVALUACION SUMATIVA</b></p>	4	3	<b>EVALUACION SUMATIVA</b>

6 6/oct/23	<ul style="list-style-type: none"> <li>- El modelo de negocios.</li> <li>- Herramientas para la confección del modelo de negocio.</li> </ul>	4	3	Clase expositiva y actividad aplicada.
7 13/oct/23	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Formulación y preparación del proyecto de negocio.</li> </ul>	4	3	Clase expositiva y actividad aplicada.
8 20/oct/23	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Evaluación del proyecto.</li> </ul>	4	3	Clase expositiva y actividad aplicada.
9 3/nov/23	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Project management y metodologías ágiles</li> </ul>	4	3	Clase expositiva y actividad aplicada.
10 10/nov/23	<b>SEGUNDA EVALUACION SUMATIVA</b>	4	3	<b>EVALUACION SUMATIVA</b>
11 17/nov/23	<ul style="list-style-type: none"> <li>- El plan de negocio; la gestión estratégica, comercial y operativa.</li> </ul>	4	3	Clase expositiva y actividad aplicada.

12 24/nov/23	- El plan de negocio: la gestión legal, financiera y de personas.	4	3	Clase expositiva y actividad aplicada.
13 01/dic/23	- Definición y planificación del escalamiento de la organización, sus recursos tecnológicos y operativos, la estructura y cultura. El salto de startup a unicornio.	4	3	Clase expositiva y actividad aplicada.
14 15/dic/23	<b>EXAMEN</b>	4	3	<b>EXAMEN</b>

#### IV. CONDICIONES Y POLÍTICAS DE EVALUACIÓN

##### EVALUACIONES

<p>Nota de presentación a examen: 60% de la nota final</p>	<p>1.- Parcial 1: 30%. Instrumento evaluativo de carácter individual consistente en prueba con secciones de desarrollo, selección de alternativas, VoF que será aplicado durante horario de clase.</p> <p>2.- Parcial 2: 30%. Instrumento evaluativo de carácter grupal consistente en un encargo con presentación sobre el desarrollo de un modelo de negocio, las presentaciones se llevarán a cabo durante horario de clase.</p>
<p>Examen final: 40% de la nota final</p>	<p>El examen final que evalúa la totalidad de los contenidos del curso. Instrumento evaluativo de carácter grupal consistente en un encargo con presentación sobre el desarrollo de un plan de negocio, las presentaciones se llevarán a cabo durante horario de clase.</p>

##### RESPECTO A LA ASISTENCIAS A EVALUACIONES

Toda inasistencia a una evaluación del curso deberá ser justificada siguiendo el protocolo que la Dirección de Asuntos Estudiantiles (DAE) ha implementado para dichas circunstancias. Si la justificación no se ajusta a lo señalado por los canales oficiales, la actividad de evaluación será calificada automáticamente con la nota mínima de la escala (1,0).

##### RESPECTO AL EXAMEN

El examen final es de carácter obligatorio, no hay eximición.

**V. RECURSOS DIGITALES (Recursos web y revistas especializadas)**

<https://www.bcentral.cl/>

<http://diariodeemprendedores.com/>

<https://www.euromonitor.com/>

<https://www.forbes.com/>

<https://www.ine.gob.cl/>

<https://www.inapi.cl/>

<https://es.statista.com/>

<https://www.forentrepreneurs.com/>

<https://loogic.com/>

<https://planetretail.com.au/>

<https://tentulogo.com/blog-emprendedores/>

<https://www.mdpi.com/search?journal=admsci>

<https://scielo.org/>

<https://www.redalyc.org/>

<https://rincondelemprendedor.es/>

<https://www.todostartups.com/>

<https://www.latindex.org/latindex/>

<https://doaj.org/>

**VI. Bibliografía Mínima (Recursos web y revistas especializadas)**

Open Innovation: The New Imperative for Creating and Profiting from Technology, Henry Chesbrough (HBS Press, 2003).

The Art of Innovation: Lessons in Creativity from IDEO, America's Leading Design Firm, Tom Kelley & Jon Littman.

Business Model Canvas, Alex Osterwalder.

Innovation to the Core: A Blueprint for Transforming the Way Your Company Innovates, Peter Skarscinsky.

The Lean Start Up, Eric Ries (Croen Business, New York, 2011).

Best Practices Are Stupid: 40 Ways to Out-Innovate the Competition, Stephen Shapiro. o  
Four lenses of innovation, Rowan Gibson.