

PROGRAMA DE CURSO

Nombre del curso (en castellano y en inglés)			
NEGOCIOS I			
Escuela	Carrera (s)	Código	
CIENCIAS SOCIALES	INGENIERIA COMERCIAL	ICA3001-1	
Semestre	Tipo de actividad curricular		
QUINTO	OBLIGATORIA		
Prerrequisitos		Correquisitos	
Macroeconomía, Contabilidad Taller de Negocios Idiomas III Finanzas (mínimo sugerido) Marketing (mínimo sugerido)		NO HAY	
Créditos SCT	Total horas a la semana	Horas de cátedra, seminarios, laboratorio, etc.	Horas de trabajo no presencial a la semana
6	10	3	7
Ámbito	Competencias a las que tributa el curso	Subcompetencias	
Dirige empresas y organizaciones en diferentes contextos. Comunica eficazmente Lidera grupos. Se enfoca al logro de objetivos.	Utiliza herramientas de gestión de organizaciones, personas y financieras para dirigir de manera exitosas todo tipo de organizaciones, sin importar el tamaño y alcance de ellas. -Identifica y explota oportunidades de negocios en los mercados relevantes para las organizaciones en que se desempeña, asignando de manera efectiva los recursos financieros y humanos que se requieren para ello. -Dirige el comportamiento de su organización considerando la responsabilidad social que	Utiliza su sólida formación financiera, para comprender y tomar decisiones en un mundo en constante cambio, alta incertidumbre, y con cada vez más complejos productos financieros. Desarrolla estrategias de marketing de alto impacto en los consumidores, identificando, comprendiendo y solucionando sus problemas para satisfacer correctamente sus necesidades, en un mundo donde la comunicación digital tiene una creciente importancia. Dirige empresas y organizaciones en diferentes	

	<p>toda empresa debe tener respecto a la localidad donde se desenvuelve.</p>	<p>contextos, utilizando las herramientas provenientes de la gestión de organizaciones para realizarlo con éxito, identificando oportunidades de negocios, con visión global, responsabilidad social y pleno conocimiento de la situación nacional y local en la que se desenvuelve.</p> <p>Desarrolla proyectos individuales y colectivos, identificando y explotando oportunidades de negocio con alto valor comercial y social, con un énfasis en la innovación de productos para abordar las nuevas necesidades de la ciudadanía con alta pertinencia local.</p>
<p>Propósito general del curso</p>		
<p>El propósito general del juego de negocios es unir los conocimientos adquiridos durante el desarrollo de la carrera, perfeccionando las habilidades analíticas para la toma de decisiones, la visión holística del proceso y la ejecución de los elementos de la gestión: Planificación, Organización, Coordinación, Dirección y Control respecto de las diferentes áreas funcionales y la empresa como un todo asociado a maximizar el patrimonio de la empresa cumpliendo fielmente la Misión</p>		
<p>Resultados de Aprendizaje (RA)</p>		
<p>RA 1: Analiza el entorno y el mercado altamente competitivo, desde una perspectiva económica, financiera y social con visión holística determinando las condiciones, características y perfiles del mercado en que participa la empresa, identificando oportunidades y amenazas que pudiesen afectar el cumplimiento del objetivo utilizando la información de mercado disponible, mediante metodologías propias u otras como análisis de Porter y/o el FODA con desarrollo matricial simple.</p> <p>RA2: Planifica, organiza, coordina, dirige, controla y corrige el desarrollo de la empresa en la</p>		

perspectiva de alcanzar el objetivo que es maximizar el patrimonio. Fija metas y objetivos, diseña tácticas y estrategias financieras, comerciales y de producción que se evidencian en memorias de Directorio respecto de lo estratégico y el proceso de decisiones tácticas través de un simulador.

RA3:--Demuestra habilidades de trabajo en equipo, de enfoque al cumplimiento de objetivos y liderazgo

Número	RA al que contribuye la Unidad	Nombre de la Unidad	Duración en semanas
Contenidos		Indicadores de logro	
<p>Análisis y confección de un Plan estratégico.</p> <p>Ejecución aplicada de las funciones de Dirección Financiera, Comercial y Marketing, Producción y Control.</p> <p>Análisis contable para la toma de decisiones financieras.</p> <p>Análisis contable para el Control de Gestión.</p> <p>Análisis de mercado para el diseño de la estrategia comercial.</p>		<p>Logra el objetivo patrimonial de la empresa, mediante el diseño y ejecución de un proceso de toma de decisiones estratégico.</p>	

Metodologías	Requisitos de Aprobación y Evaluaciones del Curso
<p>El juego de negocios incluye tres tipos de actividades,</p> <ul style="list-style-type: none"> - El juego propiamente tal que es netamente virtual a través de una plataforma de acceso individual, este juego es con decisiones semanales - Charlas académicas que refuerzan los aspectos en que se observan debilidades para todo el curso - Trabajo directo del profesor con cada empresa fortalecimiento 	<p>INDICADOR 1 Considera 3 presentaciones, del siguiente tenor y una nota parcial de autoevaluación.</p> <p>Cada gerente realiza una exposición sobre el proyecto de la empresa, y las estrategias de su ámbito de competencia, Gerencia General, Finanzas y Marketing, los miembros de la comisión deberá realizar preguntas a cada gerente, las que no necesariamente estarán directamente relacionadas con su área y que reflejen el dominio general de la empresa y sus planes.</p> <p>Paralelamente deberá presentarse un informe</p>

<p>de las debilidades del grupo.</p>	<p>escrito sobre el proyecto o periodo en cuestión, por gerencia a cargo de cada gerente y un resumen global.</p> <p>Las notas son individuales y la nota final del indicador es el promedio de las notas parciales.</p> <p>Las presentaciones son:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1.- Reunión de Directorio 1 :Presentación del proyecto (P1) 2.- Reunión de directorio 2 (P2) 3.- Directorio Final (P3 o E) (concorre como nota de examen con I3) 4.- INDICADOR 2.1 (I2) Comportamiento evolutivo del patrimonio, nota por grupo, por evolución del patrimonio. <p>INDICADOR 2.2 (I3) Comportamiento competitivo en el mercado, (grupo) ranking final, concorre como nota de examen, en conjunto con P3)</p> <p>$NF=0.33*(P1+P2)/2+0,3*I2+0,3*(P3+I3)/2+0.07*AC$</p> <p>No se exige asistencia, sin embargo la empresa o grupo que no juegue un ejercicio no tendrá opción de recuperarse y obtendrá un resultado negativo que se acumula al resto de la historia de la empresa.</p> <p>El gerente general de la empresa podrá notificar al Directorio (profesor), por escrito, la eventual decisión de desvincular a uno de los gerentes por las razones que estime conveniente solo ligados al aporte al grupo no de otro tipo, quien reprobará automáticamente el ramo.</p> <p>La Empresa que pierde el 100% de su patrimonio <u>reproba automáticamente</u> respecto de todos sus integrantes.</p> <p>La Empresa que no registre toma de decisiones en uno o más períodos durante el desarrollo, tendrá una pérdida patrimonial de \$ 2.000.000.- por cada periodo.</p>
<p>Bibliografía Fundamental</p>	
<p>Material disponible en el portal del juego de negocios. Michael E. Porter, Ventaja Competitiva, hasta página 76. (Punto 1 general y punto 2 de la Primera Parte). Lectura de inicio, material que puesto a disposición por el profesor.</p>	

VIDEO: Pensamiento creativo o cómo romper esquemas Harvey Mackay (CRESTCOM)
<https://www.youtube.com/watch?v=-Ywd4vNegMM> (Actividad de inicio)

Bibliografía Complementaria

- Introducción a los Negocios en un Mundo Cambiante, de O. C. Ferrell, Geoffrey Hirt, y Linda Ferrell (FH), Séptima Edición, McGraw-Hill, cualquier edición de séptima en adelante.
- Administración, una Perspectiva Global Empresarial, Harold Koontz; Heinz Wehrich, Mark Cannice, 14ava. Edición
- Stephen P. Robbins y Mary Coulter, Administración Octava Edición, Pearson Prentice Hall, 2005 (RC).
- Thompson, Gamble, Peteraf, Strickland, Administration Estrategica, teoría y casos
- Michael E. Porter, Ventaja Competitiva, Cecsca. (MP)
- Harnoldo Hax y Nicolás Majluf, Estrategia para el Liderazgo Competitivo, Granica
- James C. Van Horne & John Wachowicz (jr) Fundamentos de la administración Financiera, 13era edición mínimo.
- Mercadotecnia, Laura Fisher – Jorge Espejo, 4ta edición o posteriores.

Fecha última revisión:

Programa visado por: