

PLANIFICACIÓN DE CURSO

Segundo Semestre académico 2024 - 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: jueves 16:15 a 19:30 horas.	

Créditos SCT:	4
Carga horaria semestral ¹ :	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.

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

4) Confecciona un plan de negocios.

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 19/ago/23	<ul style="list-style-type: none"> - El contexto actual de los negocios. - El shock tecnológico y el futuro del trabajo. - Ideas, emprendimientos, startups. - Empresas tradicionales versus empresas en base tecnológica. - Revisión histórica de grandes empresas, modelos de negocio y su evolución. 	4	3	Clase expositiva y actividad aplicada.
2 26/ago/23	<ul style="list-style-type: none"> - Necesidades del mercado. - Innovación y emprendimiento. - Tormenta de ideas. - Vigilancia tecnológica. - Revisión de marcas y patentes 	4	3	Clase expositiva y actividad aplicada.

	<ul style="list-style-type: none"> - Revisión del estado del arte, bibliometría y cienciometría. 			
<p>3</p> <p>02/sep/23</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Aspectos formales en la creación de nuevos negocios. - Instrumentos de fomento, financiación y apoyo a nuevos emprendimientos innovadores. - Técnica del elevator pitch. 	4	3	Clase expositiva y actividad aplicada.
<p>4</p> <p>09/sep/23</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Necesidades, mercados meta, segmentación y posicionamiento. - Canales de comunicación/difusión. - Canales de distribución. - Fuentes de ingresos. - Fuentes de financiamiento. - Cadena de valor. 	4	3	Clase expositiva y actividad aplicada.
<p>5</p> <p>23/sep/23</p>	<p>PRIMERA EVALUACIÓN SUMATIVA</p>	4	3	<p>EVALUACION SUMATIVA</p>

6 30/sep/23	<ul style="list-style-type: none"> - El modelo de negocios. - Herramientas para la confección del modelo de negocio. 	4	3	Clase expositiva y actividad aplicada.
7 07/oct/23	<ul style="list-style-type: none"> - Formulación y preparación del proyecto de negocio. 	4	3	Clase expositiva y actividad aplicada.
8 14/oct/23	<ul style="list-style-type: none"> - Evaluación del proyecto. 	4	3	Clase expositiva y actividad aplicada.
9 21/oct/23	<ul style="list-style-type: none"> - Project management y metodologías ágiles 	4	3	Clase expositiva y actividad aplicada.
10 04/nov/23	SEGUNDA EVALUACION SUMATIVA	4	3	EVALUACION SUMATIVA
11 11/nov/23	<ul style="list-style-type: none"> - El plan de negocio; la gestión estratégica, comercial y operativa. 	4	3	Clase expositiva y actividad aplicada.

12 18/nov/23	- El plan de negocio: la gestión legal, financiera y de personas.	4	3	Clase expositiva y actividad aplicada.
13 25/nov/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 02/dic/23	TERCERA EVALUACIÓN SUMATIVA	4	3	EVALUACIÓN

IV. CONDICIONES Y POLÍTICAS DE EVALUACIÓN

EVALUACIONES	
<p>Nota Final (NF) (100% nota final).</p> <p>Nota de encargos con presentación de cátedra (NC): 100% de la nota final. Se realizarán tres evaluaciones, con las siguientes ponderaciones:</p> <p>NF = 0.2 * encargo 1 + 0.2 * encargo 2 + 0.6 * encargo final</p> <p>Fechas de las evaluaciones:</p> <p>Evaluación 1: Sección 1: viernes 27 de septiembre de 08:30 a 11:45. Sección 2: jueves 26 de septiembre de 16:15 a 19:30, ambas secciones en horario de clases.</p> <p>Evaluación 2: Sección 1: viernes 08 de noviembre de 08:30 a 11:45. Sección 2: jueves 07 de noviembre de 16:15 a 19:30, ambas secciones en horario de clases.</p> <p>Evaluación 3: Sección 1: viernes 06 de diciembre de 08:30 a 11:45. Sección 2: jueves 05 de diciembre de 16:15 a 19:30, ambas secciones en horario de clases.</p>	<p>1.- Encargo 1: 20%. Instrumento evaluativo de carácter grupal consistente en encargo con presentación de acuerdo con especificaciones y rubrica, se aplicará durante horario de clase.</p> <p>2.- Encargo 2: 20%. Instrumento evaluativo de carácter grupal consistente en encargo con presentación de acuerdo con especificaciones y rubrica, se aplicará durante horario de clase.</p> <p>3.- Encargo Final 3: 60%. Instrumento evaluativo de carácter grupal consistente en encargo con presentación de acuerdo con especificaciones y rubrica, se aplicará durante horario de clase.</p>
<p>Examen final:</p> <p>NO APLICA</p>	

RESPECTO A LA ASISTENCIA

Puesto que la asignatura tiene un carácter de taller, en cada sesión se desarrollarán actividades prácticas, cuyo desarrollo es indispensable para el logro de los objetivos. Dado lo anterior se requerirá una asistencia mínima efectiva de un 70% de las clases (el cálculo del 70% no considera las sesiones asignadas para las evaluaciones y las inasistencias a clases no podrán ser justificadas vía DAE, esta solo aplicará para las evaluaciones).

RESPECTO A LAS INASISTENCIAS 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). En el caso de que la justificación vía DAE fuera visada, se deberá rendir la evaluación pendiente en la semana anterior a la siguiente evaluación. La tercera evaluación y final no es justificable, por lo que la inasistencia a esta significará una calificación 1,0 de manera automática y no apelable.

RESPECTO AL EXAMEN

La asignatura por su carácter de taller no considera la aplicación de un Examen.

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.