

IN69B TALLER DE DISEÑO Y EVALUACION DE NEGOCIOS

REQUISITOS : IN51A, IN55A, IN69A(S), AD

CARÁCTER : Obligatorio de la Carrera de Ingeniería Civil Industrial

SEMESTRE : Primavera 2004

1. Objetivos

El objetivo fundamental del curso es la integración de los contenidos y conocimientos entregados en la carrera a través de la generación, diseño y evaluación de negocios.

2. Actividades del curso

Las dos grandes actividades del curso son:

- Generación, diseño, elaboración y evaluación de un plan de negocios.
- Charlas de personalidades relevantes que apoyarán en la transmisión de experiencia sobre planes de negocios y sus formas de implementación.

Generación, diseño, elaboración y evaluación de un plan de negocios.

Durante el semestre los alumnos trabajarán en la generación, diseño, elaboración y evaluación de un plan de negocios bajo el esquema de equipos de trabajo. Estos proyectos de negocios pueden surgir principalmente de dos fuentes:

- Una empresa donde se haya detectado claramente una oportunidad de generar valor.
- Iniciativas de emprendimiento gestadas por los propios alumnos.

Por lo tanto es necesario destacar que, no sólo se necesitan herramientas clásicas de análisis y gestión de proyectos y negocios, sino que, es imprescindible la gestación, desarrollo, maduración y empleo de habilidades de emprendimiento, autonomía, comunicacionales (orales y escritas) y capacidad de síntesis, que les permitan ubicar rápidamente el foco de una problemática en particular.

Los proyectos serán presentados, oralmente y por escrito, en cuatro oportunidades a lo largo del curso. A continuación se describen los contenidos básicos de cada uno de los informes, los cuales no constituyen un listado exhaustivo ni tampoco deben ser un freno a la creatividad expositiva de los equipos de trabajo.

i. Primer informe

El primer informe estará destinado a la definición del proyecto a abordar, deberá estar determinado, con entera claridad, cuál es el modelo de negocio y las variables sobre las cuales se piensa actuar en cada caso particular. Este informe es fundamental, debe enfatizarse en los elementos innovadores del mismo, cuál es el problema que resuelve el proyecto, cuál es el producto o servicio ofrecido, cuáles son los clientes, qué necesidad del cliente satisface el producto o servicio.

ii. Segundo informe

El segundo informe constituirá un estado de avance del proyecto, donde ya debe perfilarse el plan de negocios y debe reflejar, claramente, dominio sobre el proyecto en cuestión. En particular, en este segundo informe debe estar resuelto en forma completa el entorno del negocio, entendiéndose como entorno a aspectos tales como marcos legales, regulaciones económicas, tratados internacionales, exenciones tributarias, restricciones medioambientales, entre otros. Debe, además, definirse las herramientas metodológicas con las cuales se hará frente a la solución del problema que plantea el proyecto. En esta etapa debe haber una total y completa caracterización del mercado, considerando su estado actual y su evolución, precisando tamaño, segmentación, localización, competidores, ventajas competitivas, entre otros elementos distintivos.

iii. Tercer informe

El tercer informe, al igual que el segundo, es un estado de avance del proyecto, el que, no obstante, debe mostrar un avance sustantivo en la propuesta de negocio. Lo anterior debe reflejarse en la confección del plan de marketing y sus respectivas estrategias asociadas, en la confección del plan de ventas, estimando aquí los ingresos a percibir en un determinado horizonte temporal y en la confección del plan de operaciones, estableciendo el proceso productivo, la tecnología empleada, equipamientos e infraestructura. Junto a los planes anteriores deben esbozarse el plan de recursos humanos y el plan de financiamiento.

iv. Cuarto informe

El cuarto informe y final, corresponde al proyecto totalmente desarrollado, de acuerdo a como se planificara en la definición del mismo, y debe dar respuesta precisa y concreta al problema de diseño abordado, integrada ésta en el respectivo plan de negocios.

La extensión de los tres primeros informes deberá ser no superior a 10 páginas, en tanto que la del cuarto informe deberá ser no menor a 20 ni mayor a 25 páginas. En todos ellos pueden incluirse anexos, no olvidando que constituyen información complementaria que no debe distraer la lectura del cuerpo del informe (el lector recurre a ellos sólo si quiere profundizar algún aspecto específico).

Los informes deben entregarse en la fecha que se indica en el calendario del curso, en la Secretaría Docente.

Los proyectos deben exponerse oralmente en cuatro oportunidades, con la participación activa de cada uno de los integrantes de los grupos de trabajo. Los

objetivos de estas exposiciones son similares a los descritos para los informes respectivos. Las tres primeras exposiciones se iniciarán en la misma fecha de entrega de los informes, mientras que la cuarta exposición se realizará en la fecha de examen que se asigne para el curso. Al iniciar cada exposición, cada grupo de trabajo deberá entregar a los profesores y a todos los alumnos del curso un resumen de su exposición no mayor a una página.

Si los profesores lo estiman conveniente pueden entregar documentación adicional, más específica que la expuesta aquí, que permita a los alumnos elaborar con mayor detalle los planes funcionales de sus respectivos proyectos.

3. Lecturas

Se recomienda fuertemente consultar las referencias bibliográficas listadas en este programa. Si bien éstas no serán controladas, constituyen parte de la cultura del curso. Asimismo la lectura constante de diarios.

4. Asistencia y puntualidad

Se exigirá un 75% de asistencia a las sesiones del curso. Cualquier inasistencia por causal de fuerza mayor deberá justificarse en forma documentada, en la Secretaría Docente con Yunny Peña. Se exigirá, además, puntualidad en el ingreso a clases y en la entrega de informes. La no entrega de informes, en la fecha y a la hora indicadas, será sancionada de acuerdo con el criterio que elaboren al efecto los profesores del curso.

5. Evaluación

Los primeros tres informes tendrán notas de carácter indicativo.

La nota final del curso tiene tres componentes:

- La nota de informe, que tendrá una ponderación de un 60%, corresponderá a la nota del último informe, donde está desarrollado el proyecto de negocio en forma completa.
- Se considerará una nota por participación, individual para cada alumno, que tendrá una ponderación de 30%.
- Habrá un examen, de una mañana de duración al final del curso, donde cada grupo expondrá su proyecto de negocios con un tiempo predeterminado de exposición. Este examen tendrá un 10% de ponderación en la nota final.

Para aprobar el curso las notas de informe, de examen y de participación deben ser cada una superiores o iguales a 4.0. y se debe tener al menos un 75% de asistencia.

6. Referencias

1. HITT, M., IRELAND, R. Y HOSKISSON, R.: Administración Estratégica Competitividad y Conceptos de Globalización. International Thomson

Editores, 1999. 3ra. edición.

2. SAHLMAN, W. A. and STEVENSON, H. H.: The Entrepreneurial Venture. Harvard Business School Publications. Boston, Massachusetts. 1992.
3. TIMMONS, J. A.: New Venture Creation. Entrepreneurship for the 21ST Century. Irwin McGraw-Hill, Boston. 1997.
4. G. H. GAYNOR: Manual de Gestión en Tecnología. Mc Graw-Hill, Santa Fé de Bogotá, 1999. Tomos I y II.
5. R. ALCARAZ: El Emprendedor de Éxito. Mc Graw-Hill.