

IN69B

TALLER DE DISEÑO Y EVALUACIÓN DE NEGOCIOS

SEMESTRE OTOÑO 2010

Profesores:

Meller, Ariel

Palomino, Juan Pablo

Pino, Roberto

OBJETIVO

- El objetivo fundamental del curso es la **INTEGRACIÓN Y APROPIACIÓN** de los contenidos y conocimientos entregados en la carrera a través de la **generación, diseño y evaluación de negocios**, avanzando en el desarrollo de las habilidades necesarias para desempeñarse como ingenieros.

METODOLOGÍA

- La metodología utilizada en el curso para cumplir el objetivo es la ELABORACIÓN DE UN PLAN DE NEGOCIOS y el desarrollo de habilidades.
- El curso se realiza en grupos de tres alumnos, que son los protagonistas del curso.
- El curso no tiene un camino predefinido ni existe un único “lugar” al cuál llegar, cada grupo deberá ir develando el camino y proceso más apropiado para su propio proyecto. Esto es parte del desafío del curso.

Estilo metodológico

Item	Curso Normal (de contenido)	IN69B (experiencial)
Foco principal	La Materia	El proceso de los alumnos
Problema	Dado	Alumnos lo identifican
Información	Dada	Se busca externamente - se genera
Herramientas	Dadas	Los alumnos las definen
Lo válido o verdadero	Dado - entregado por profesores	No existe - alumnos y profesores (y entre ellos) pueden tener distintas miradas, fuentes y posturas
Enfoque cognitivo	Análisis	Síntesis de lo experiencial
Fuente de aprendizaje	Reflexión	Acción, experiencia y reflexión
Aprendizaje	Individual	Colectivo
Lugar de aprendizaje	Universidad - interno - en sala	Todos - interno y externo - Entorno - Mercado - reuniones
Protagonismo	La materia - El Profesor	Los Alumnos

ACTIVIDADES PRINCIPALES

- En la clase:
 - Presentaciones periódicas y recurrentes de los proyectos y sus avances.
 - Dinámicas y ejercicios grupales para apoyar el diseño y la realización de los planes de negocio de los proyectos.
 - Entrega de informes de avance.
- Fuera de la clase:
 - Entrevistas individuales y grupales a clientes, especialistas, profesionales y redes de ayuda en general.
 - Charlas de ejecutivos, empresarios y emprendedores.
 - Reuniones de trabajo del equipo del proyecto.

EVALUACIÓN

- INFORMES : 60%
- PARTICIPACIÓN: 30%
 - Esta nota es por el “aporte del alumno al buen desarrollo y el éxito de los otros proyectos de curso y al curso”, se incentivan aportes colaborativos.
- EXAMEN: 10%
- Para aprobar cada una de las notas debe ser sobre 4.0
- LA ASISTENCIA ES OBLIGATORIA .

DESAFÍOS DE LOS ALUMNOS

- Integrar lo aprendido en la carrera.
- Enfrentarse integralmente a un desafío ingenieril, sin un camino y resultado establecido a priori.
- Lidiar con dificultades y temas desconocidos.
- Trabajar realmente en equipo.
- Reconocer deficiencias y debilidades y lidiar con ellas.
- Conectarse con la industria y el mercado.
- Escuchar clientes.
- Aprender de otros y colaborar con otros.
- Desarrollar autonomía

Rol del Profesor

- Los profesores son acompañantes en el proceso del curso con más experiencia en el camino.
- Los profesores velan por el aprendizaje de los alumnos y su crecimiento como ingenieros.
- Los profesores no dicen qué es lo que los grupos tienen que hacer, ni por dónde tienen que avanzar, sólo comparten su experiencia y pueden dar su punto de vista.
- Los profesores no tienen las respuestas.
- Los tres profesores pueden tener opiniones distintas e incluso contradictorias, esa es la riqueza del equipo académico.

TRES FASES

1. Generación de la idea de negocio
2. Diseño de la idea de negocio
3. Desarrollo del plan de negocio

FASE 1: Generación de la idea de negocio

- Cada grupo tiene que encontrar la forma en que generará la idea de negocio.
- Algunos ejemplos de años anteriores:
 - Identificar un grupo de clientes potenciales y escuchar sus preocupaciones.
 - Negocios que los alumnos deseen llevar adelante.
 - Proyectos de negocio que deseen desarrollar familiares o conocidos.
 - Servicios, productos, etc. innovadores o novedosos que hayan visto en viajes que hayan realizado a otros lugares.
 - Lectura de medios de comunicación con la pregunta por negocios posibles.
 - Etc.

FASE 2: Diseño de la idea de negocio

- Esta fase es absolutamente relevante si se desea que el proyecto sea atractivo para todo el trabajo posterior en el curso.
- La etapa de diseño considera la conceptualización del negocio, la comprensión y compenetración del mismo, la versión inicial del modelo de negocio, una evaluación al estilo “cálculo de servilleta” y conocer y estudiar experiencias relacionadas.
- Esta etapa requiere de muchas conversaciones, reuniones, búsqueda en internet, etc. Es intensiva en tiempo y dedicación.

FASE 3: Desarrollo de un Plan de Negocios

- Esta es la fase más extensa del curso y es intensiva en presentaciones formales y de avance.
- En esta fase se define el modelo de negocio y se desarrolla el plan de negocio en cada uno de los grupos de proyecto.
- Los grupos deben estar preparados para presentar sus avances en todas las sesiones, ella debe al menos considerar:
 - Resumen ejecutivo del avance concreto del proyecto desde la semana anterior (dos láminas).
 - Forma de hacerse cargo de comentarios y sugerencias recogidos la sesión anterior de profesores y alumnos.
 - Avance concreto de la semana incluyendo acciones de la semana (entrevistas, encuestas, focus group, etc.).
 - Problemas o dificultades que están enfrentando, quiebres que anticipan y áreas en las que requieren redes de ayuda.
 - Próximos pasos

Algunos aprendizajes de años anteriores ...

- Las 15 UD son reales (5 UD que vienen del 68A)
- El trabajo comienza desde la primera clase.
- Toda la dedicación inicial es recompensada.
- Todas las semanas se debe trabajar y avanzar en el proyecto. No hay semanas libres.
- En este curso no sólo son relevantes los conocimientos, también lo son las habilidades.
- No sirve de nada “encerrarse en la cabeza” o ser “llaneros solitarios”, es necesario ir al mercado, conversar con gente, etc.

Reglas del Curso

- Uso de Notebooks
- Puntualidad
- Asistencia en cada módulo
- Participación / Aportes
- Proyecto, No restaurantes temáticos, pubs, etc.
- Delegado
- Control del tiempo



!!!Mucho éxito!!!