

PAUTA PRIMER INFORME DE AVANCE IN69B **OTOÑO 2011**

1. Fecha de entrega.

Lunes 11 de Abril hasta las 17:30 horas en Secretaría Docente en tres ejemplares impresos. Hasta la misma hora se deberá subir el informe en formato digital a la tarea *Primer Informe de Avance* en U-cursos

2. Objetivo

El primer informe está destinado a la definición de la idea de negocio a abordar, el modelo de negocio propuesto para esta oportunidad, el contexto en que se va a desarrollar y el proceso de aprendizaje asociado.

3. Contenido

El contenido tiene tres partes:

3.1. Proceso de elección de idea de negocio: Contar brevemente el proceso experimentado, esto puede comprender, la metodología de generación de ideas, las personas con quienes conversaron, los criterios de elección, las dificultades enfrentadas y las formas de resolverlas. Además, incluir qué distinciones de la Ingeniería Industrial, han sido relevantes en la generación, decisión y diseño de la idea. Indicar cuál es la motivación del negocio (necesidad que satisface el producto (bien o servicio) y la demanda que atiende (cualitativamente)). Indique las ventajas comparativas en el mercado (por qué es un negocio rentable en comparación a la oferta existente) y las ventajas comparativas del grupo para desarrollar el negocio.

3.2. Idea de Negocio y modelo de negocio: Deberá explicitar, con claridad, la oportunidad de negocio elegida, el modelo de negocio propuesto y las variables relativas al modelo, sobre todo aquellas sobre las cuales se piensa actuar en cada caso particular y constituyen un factor de diferenciación o innovación. Se debe destacar y caracterizar en profundidad cada uno de los bloques del modelo tales como el bien o servicio ofrecido, la segmentación de clientes, la propuesta de valor, el problema que resuelve, la oportunidad que aprovecha, el dolor de mercado que resuelve o la necesidad de los clientes que satisface el producto o servicio. También deben especificarse los mecanismos de relacionamiento con el cliente, los canales o formas de distribución, la forma de obtener los ingresos, las alianzas estratégicas, las actividades clave, los recursos clave del negocio y los costos. Además, los elementos o aspectos innovadores de la propuesta, la ventaja competitiva y comenzar a identificar los factores críticos de éxito de la idea de negocio.

Hacer un análisis preliminar del mercado: tamaño, clientes, segmentación, modelo de negocios vigente (de dónde provienen los ingresos), canales, volúmenes por canal, caracterización de principales competidores. Todo ello en una primera aproximación. Puede hacerse un flujo de caja y cálculo de VPN en versión muy preliminar y como "cálculo de servilleta". Todo esto se profundizará en el segundo tercio del curso.

Hacer un análisis de entorno indicando sólo los aspectos más relevantes del análisis FODA, PEST y Porter. Será considerado en forma negativa tanto la inclusión de antecedentes que no sean críticos para el negocio propuesto así como la no consideración de los que sí son muy importantes.

Como anexo se pide incluir también una programación preliminar de las actividades que el equipo considera realizar para concluir exitosamente el desarrollo de la idea de negocio dentro de los plazos contemplados en el curso. En ésta se solicita incluir la estrategia actual de cómo se van a interiorizar en el tema, identificar las preguntas o qué no sé de las variables del modelo y debo saber. Cuáles son las preguntas que me debo hacer para luego hacer trabajo de campo y obtener la información y conocer la industria y el negocio. Incluir un listado de contactos a los que piensan recurrir para apoyar el desarrollo del trabajo Además, indicar cómo estiman, en este momento, que van organizar su trabajo como equipo. Todo esto en el entendido que esta programación va cambiando y evolucionando en la medida que van apropiándose del tema.

3.3. Aprendizaje: Se debe señalar brevemente el proceso de aprendizaje individual de cada uno de los integrantes y el grupal (por separado), indicando los principales aprendizajes en este proceso. Además, inferir o anticipar cuáles son aprendizajes necesarios para lo que continúa en este curso.

4. Índice

Cada grupo deberá diseñar un índice o guía del informe que le dé una estructura lógica. En este sentido no se trata de escribir temas desordenadamente y luego generar un índice con la herramienta Word.

5. Diagramación

La diagramación del informe es relevante y debe ser consistente y coherente con la estructura y la idea de negocio a presentar. Como ingenieros incluir tablas, imágenes, diagramas, etc. pues ayudan a sintetizar y mostrar.

6. Redacción y Ortografía

La redacción y ortografía deben ser apropiadas para los alumnos próximos a ser ingenieros. Se valorará la capacidad de síntesis y la claridad. Si no es el fuerte del grupo pueden pedir ayuda y declararlo un espacio de aprendizaje.

7. Extensión

La extensión esperada del informe es de 10 páginas y no debe superar las 15 páginas (cuerpo del informe). Es posible incluir 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).

8. Lugar de Entrega

En Secretaría Docente del DII hasta las 17:30 horas del lunes 11 de Abril en Secretaría Docente en tres ejemplares impresos. Hasta la misma hora se deberá subir el informe en formato digital a la tarea *Primer Informe de Avance* en U-cursos.

