

# IN69B

# Diseño y Evaluación de Negocios

Otoño 2011

---



**INGENIERIA INDUSTRIAL**  
UNIVERSIDAD DE CHILE

# Temario

---

- Situación del curso
- Objetivos
- Programación
- Mejores prácticas
- Evaluación
- Intercambio de profesores

# Situación del curso

---

- ❑ Quedan dos semestres antes que cambie a Taller de Ingeniería Industrial III
- ❑ Los temas son repetitivos
- ❑ ¿Dónde esta la ingeniería?
- ❑ ¿Es otro curso más desligado de la **realidad**?
- ❑ ¿Cuál es el nivel de rigor en los informes?
- ❑ ¿Son realmente 15 UD? Explicar y exigir.

# Objetivos del Curso

---

## □ **Objetivo general**

- El objetivo fundamental del curso es lograr que los alumnos integren los diversos contenidos, conocimientos y habilidades adquiridos en la carrera, a través de la generación, diseño y evaluación de una oportunidad de negocios que tenga alguna componente de innovación.
- Para los efectos del curso Innovación es hacer cambios en los procesos, tecnología, modelo de negocios, etc. de tal manera que ellos generen valor

*"Duros con las ideas, gentiles con las personas"*

*J.C. Sáez*

# Objetivos del Curso

---

- **Específicos: En relación a contenidos y conocimientos**
  - Aplicar conocimientos adquiridos a lo largo de la carrera en el diseño y evaluación de un negocio.
  - Adquirir y aplicar nuevos conocimientos cuando éstos sean necesarios para el diseño y evaluación del emprendimiento escogido.

# Objetivos de los talleres I II y III de Ingeniería Industrial

Capacidades transversales de la carrera y evolución de resultados esperados en los Talleres del DII			
Competencias Taller I	Competencias Taller II	Competencias Taller III	Competencias Transversales de Egreso
Conocer ámbitos de acción de los ICI	Comprender ámbitos de acción de los ICI y declarar focos de interés	Tomar acción en focos de interés declarados	Comprensión de rol social (2)
Identificar quiebres y plantear soluciones básicas	Identificar quiebres y plantear soluciones que agreguen valor	Identificar quiebres, plantear soluciones y evaluar viabilidad, resultados e impactos	Capacidad para mejorar sistemas sociales (1)
Conocer importancia de aspectos éticos en la vida profesional	Comprender importancia de comportamiento ético	Asumir el comportamiento ético como clave en la vida profesional	Comportamiento ético (2)
Desarrollar habilidades personales para innovar, emprender, liderar, adaptarse y comunicar	Utilizar habilidades personales	Utilizar habilidades personales y demostrar capacidad para desarrollarlas	Innovación (3)
			Emprendimiento (3)
			Liderazgo (4)
			Adaptación (6)
Demostrar capacidad de trabajo en equipo	Utilizar capacidad de trabajo en equipo como herramienta en las actividades planteadas	Utilizar capacidad de trabajo en equipo como herramienta en las actividades planteadas	Comunicación oral y escrita (5)
			Capacidad de trabajo en equipo (4)
Asumir autoaprendizaje	Diseñar planes de autoaprendizaje	Evaluar y rediseñar planes de autoaprendizaje	Capacidad de autoaprendizaje (8)
Reconocer ámbitos de interés y tomar acción en ellos			Capacidad de autocrítica (8)
Desarrollar capacidad de autocrítica			Capacidad de autocrítica (8)
	Conocer ámbitos de acción de las tecnologías	Usar tecnologías en planteamientos y soluciones	Manejo de tecnologías (7)

# Calendario

---

Semana 1 07/03/11

Semana 2 14/03/11

Semana 3 21/03/11

Semana 4 28/03/11

Semana 5 04/04/11

Semana 6 11/04/11 Entrega Informe 1 (lunes)

Semana 7 18/04/11 Clase lectiva (miércoles)

Semana 8 25/04/11 Charlas motivacionales (miércoles)

Semana 9 02/05/11

Semana10 09/05/11

16/05/11 Vacaciones mitad de semestre

Semana11 23/05/11 Entrega Informe 2 (lunes)

Semana12 30/05/11

Semana13 06/06/11

Semana14 13/06/11 Entrega Informe 3 (viernes 17)

Semana15 20/06/11

Viernes 1 de Julio Entrega Informe Final

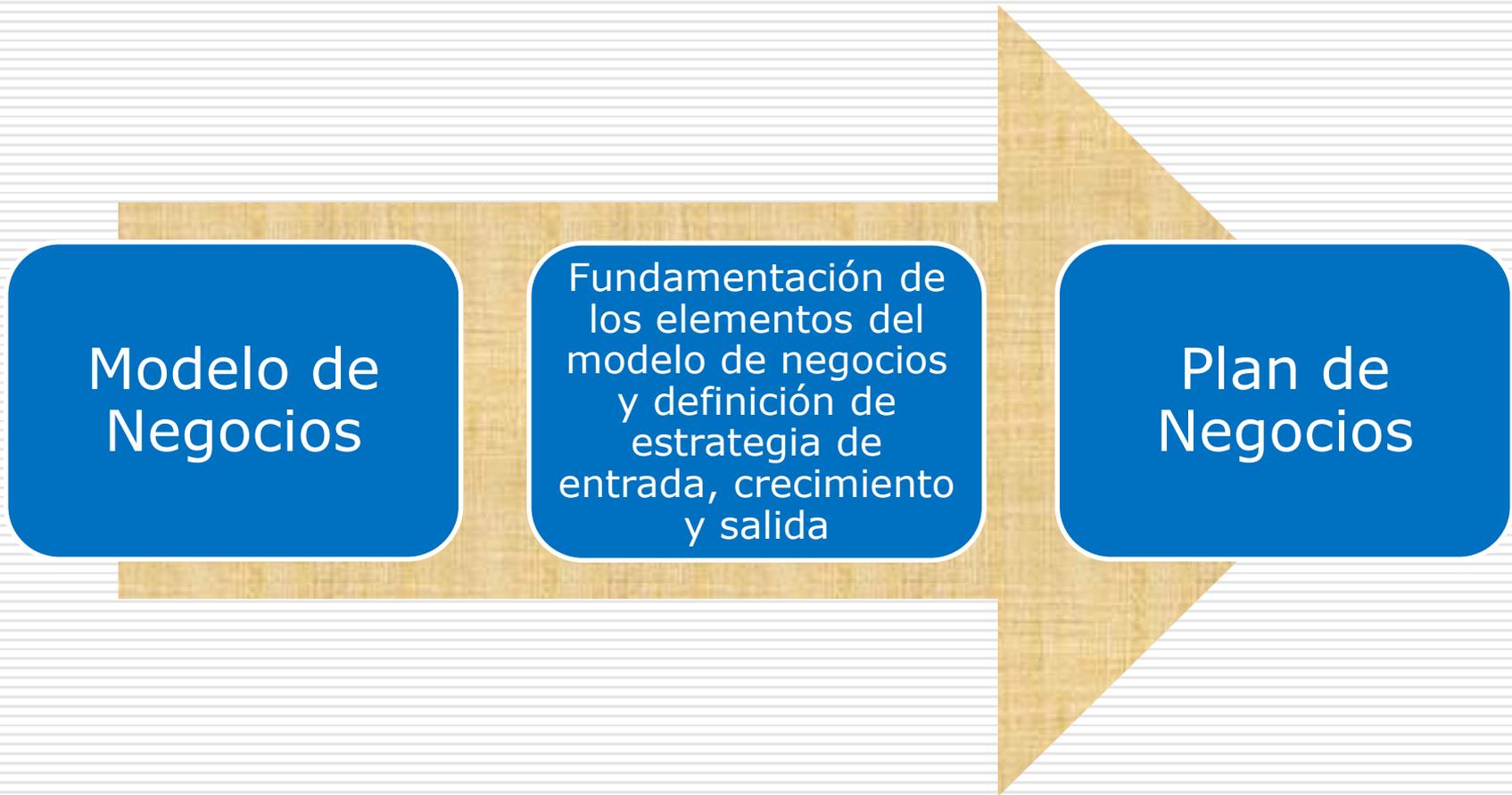
# Programación General

---

- Se sugiere ver el curso compuesto de tres tercios:
  1. Modelo de negocios (producto, clientes (stakeholders), mercado, precio, localización, forma de venta, etc.).
  2. Dimensionamiento y fundamentación de las variables y definición de una estrategia de crecimiento y desarrollo en el tiempo.
  3. Plan de negocios (plan de marketing, plan de ventas, estructura, plan de operaciones, informes financieros proforma)

# Roadmap para diseñar y evaluar un negocio

---



# Programación General (2)

---

- Cuatro sesiones lectivas obligatorias
  - Miércoles 16 de Marzo (semana 2)
  - Miércoles 23 de Marzo (semana 3) Motivacional
  - Miércoles 13 de Abril (semana 6)
  - Miércoles 25 de Mayo (semana 11)
  
- Fecha Impostergable de entrega informes (se generan problemas serios cuando los profesores cambian las fechas):
  - Lunes: 11/4, lunes 23/5 y viernes 17/6
  - Informe final: viernes 1 de Julio

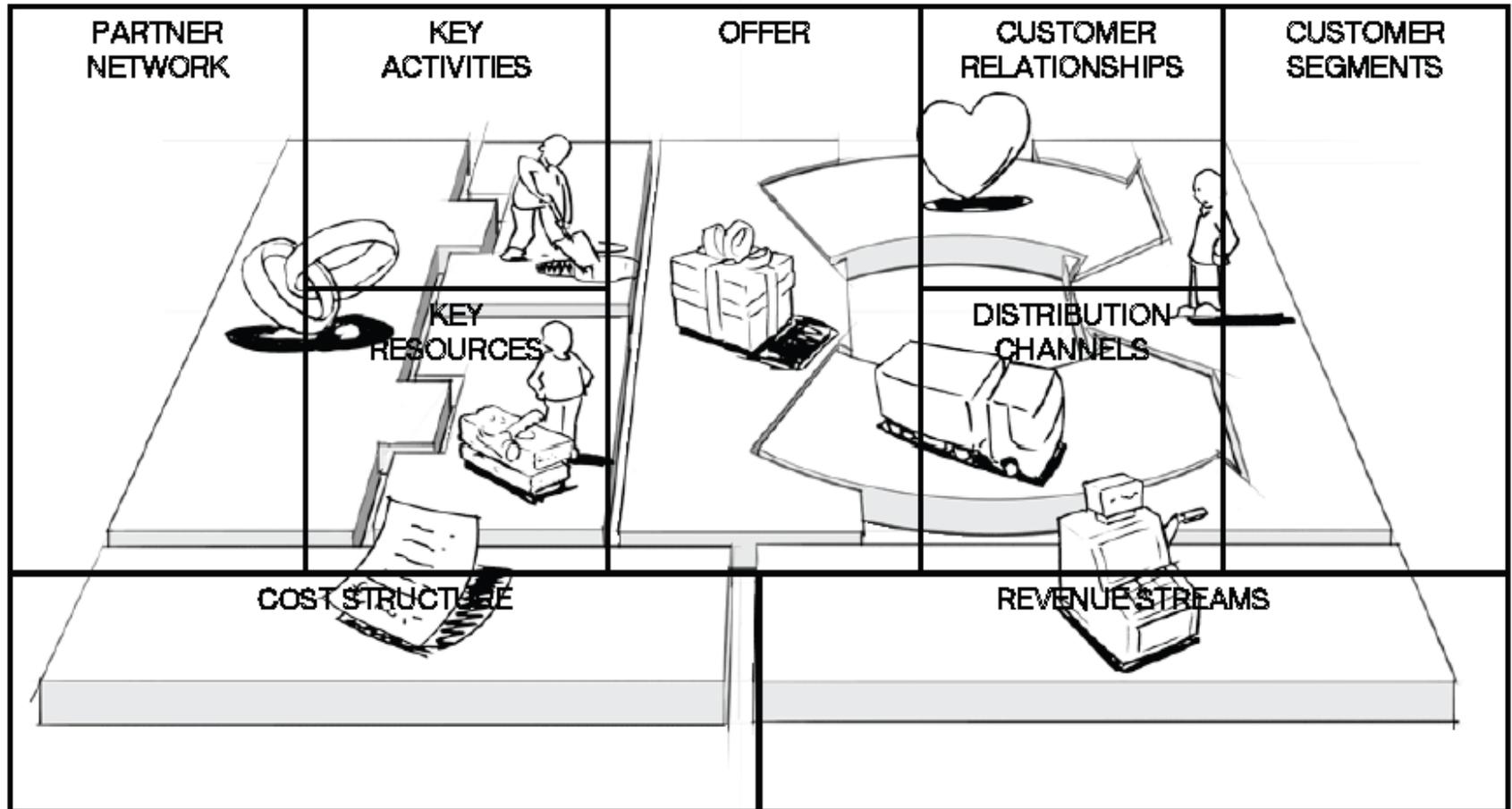
# Programación Primer tercio

---

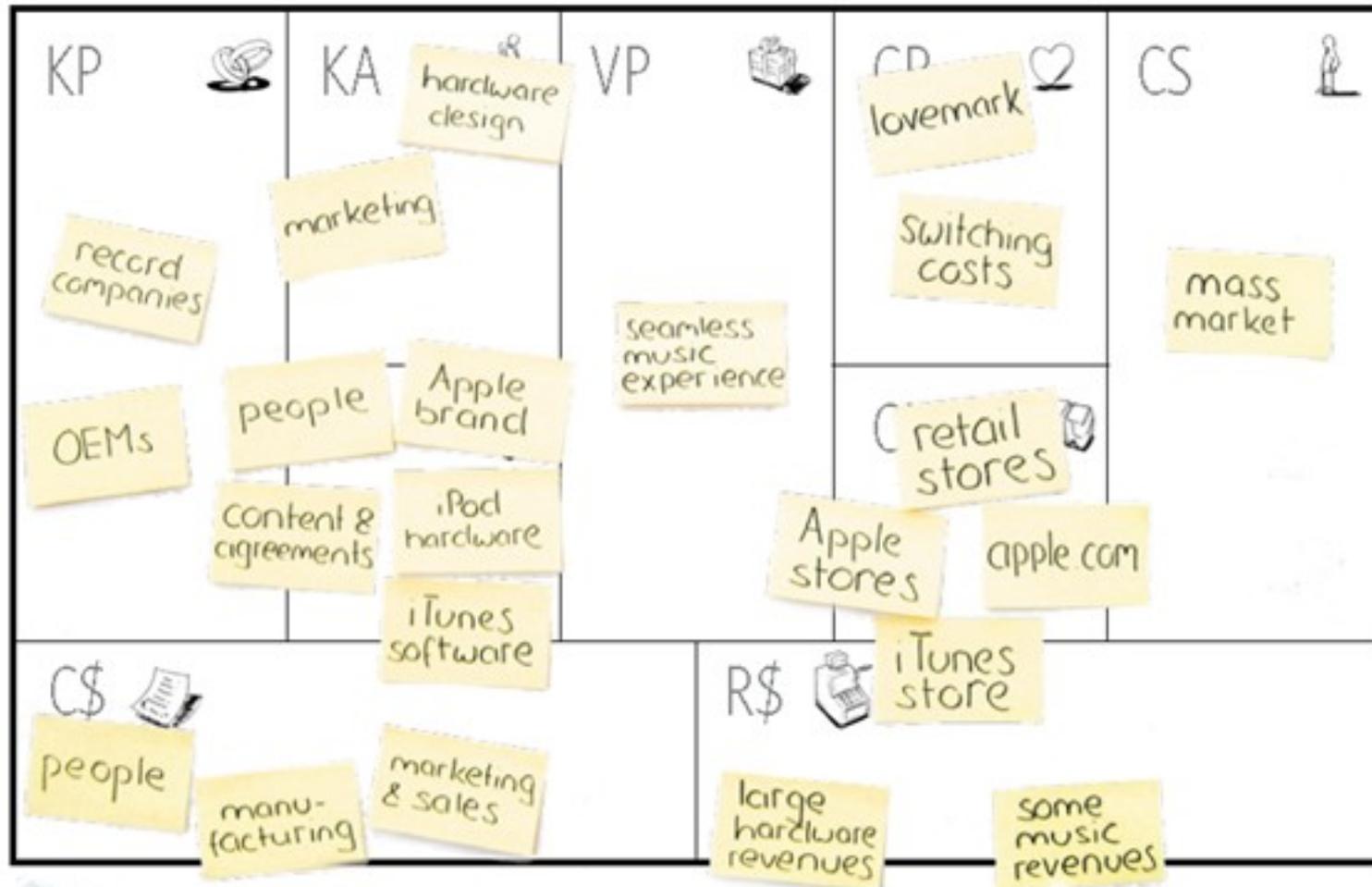
- Contenido:
  - Modelo de negocios (producto, clientes (stakeholders), mercado, precio, localización, forma de venta, alianzas, etc.). Enfoque Canvas?
- Avance sugerido:
  - Semana 1 07/03/11      **Producto/negocio (¿innovación?)**
  - Semana 2 14/03/11      **Mercado, precio (p\*q)**
  - Semana 3 21/03/11      **Cierre de la oportunidad de negocio**
  - Semana 4 28/03/11      **Sesión de directorios para refinar el modelo de negocios y los 9 bloques del modelo Canvas**
  - Semana 5 04/04/11      **Entrega del informe lunes 11/4 siguiente**
- Material.
  - Se subirá a U-cursos el material
- Clase lectiva 1: Miércoles 16 de Marzo (semana 2)
- Charla motivacional: Miércoles 23 de Marzo (semana 3)



# Construyendo el modelo Canvas



# Trabajando en el tablero



# Programación Segundo tercio

---

## □ Contenido:

- Dimensionamiento y fundamentación de las variables con datos duros y definición de una estrategia de crecimiento y desarrollo en el tiempo.

## □ Avance sugerido:

- Semana 6 11/04/11 **Identificación de las preguntas que me tengo que hacer para validar el modelo y las variables relevantes a medir en el estudio de mercado. Entrega Informe 1 (lunes)**
- Semana 7 18/04/11 **Método a aplicar para lo anterior**
- Semana 8 25/04/11 **Resultado del estudio de mercado y validación del modelo**
- Semana 9 02/05/11 **Sesión de directorio**
- Semana 10 09/05/11 **Cierre del estudio de mercado y estrategia de crecimiento y desarrollo del negocio. Informe 2 23/5**

## □ Clase lectiva: ~~Miércoles 13 de Abril (semana 6)~~

---

# Programación tercer tercio

---

- Contenido:
  - Plan de negocios (plan de marketing, plan de ventas, estructura, plan de operaciones, informes financieros proforma)
- Avance sugerido:
  - Semana11 23/05/11 **Plan de marketing y ventas. Entrega Informe 2 (lunes 23)**
  - Semana12 30/05/11 **Plan de operaciones. Estructura de RRHH y Costos.**
  - Semana13 06/06/11 **Flujo de caja, estados de resultado y Evaluación**
  - Semana14 13/06/11 **Sesión de directorio para el cierre Entrega Informe 3 (viernes 17)**
  - Semana15 20/06/11 **Preparación para examen. Elevator Pitch**
- Clase lectiva: Miércoles 25 de Mayo (semana 11)
- Informe Final: viernes 1 de Julio

# Mejores Prácticas

---

- Habrá propuestas en Dropbox
- Es bueno hacer que analicen en forma crítica un proyecto anterior. Además del que conocerán en la sesión general.
- Directorios (por lo menos uno en cada tercio)
- Presentar sólo el avance (sin repeticiones). Reportes de avance semanales?
- Motivar
  - Evaluación de ellos mismos (bolsa de acciones, juego de roles, etc.)
  - Premiar los mejores aportes
- Subir a U-cursos las presentaciones el día anterior y esa se presenta
- Preguntar al azar por participación.
- ¿No permitir notebooks abiertos?

# Conclusiones

---

- Es necesario hacer cambios.
  - Presentar la incubadora
  - Presentar buenos casos anteriores
  - ¿Hacer que el informe sea la presentación a los capitales semilla de Corfo?
  - Poner/proponer el emprendimiento
  - Rotar los profesores durante el semestre o en el examen. Invitados externos?
  - Tener una sección que lleve al negocio.
  - Darle dinamismo

# Mejores Prácticas

---

- Se propone compartir mejores prácticas desarrolladas a través del tiempo en distintas secciones. Para ello se propone un formato en que se publicarán y se pondrán a disposición de la comunidad (ver adjuntas). Ej.
  - Sesiones de directorio
  - Bolsa de valores
  - Preguntas del grupo al final de la presentación a los otros grupos
- Tendremos un repositorio de mejores prácticas en dropbox.
- Se les pedirá a los profesores que colaboren con la práctica que les funcionó y la evalúen al final del curso.

# Evaluación

---

- ❑ Evaluar sólo el informe final (60%) hace que los alumnos trabajen al final y no consideren las calificaciones de los tres informes parciales. **Se pide poner nota y dar ponderación a cada informe.**
- ❑ La evaluación por participación (30%) es conveniente hacerla explícita durante el semestre (ej. cada tercio)
- ❑ La evaluación del examen (10%) considera el grado de conocimiento del proyecto en forma individual y no solo la calidad de esta.

# Intercambio de profesores

---

- ❑ Es conveniente hacer intercambio de profesores.
- ❑ Al haber sólo dos profesores por sección es muy inconveniente que uno de ellos falte.
- ❑ Se propone que si un profesor no puede asistir a una sesión, negocie con otro (del mismo o distinto módulo horario) para que se intercambien.
- ❑ Yunny Peña ([yunny@dii.uchile.cl](mailto:yunny@dii.uchile.cl) 978-4750) apoyará en coordinar este intercambio.
- ❑ Se pide hacerlo con tiempo y mantener un balance.