

IN6004 TALLER DE DISEÑO Y GESTIÓN INTEGRAL DE NEGOCIOS

15 UD

Semestre Otoño 2012

Programa semana a semana

Primer tercio:

- Identificación de la oportunidad de negocio y su modelo de negocios

Semana 1 Martes 13 / Miércoles 14 de Marzo de 2012 (Primer tercio)

Tema:

- Generación de oportunidades y formación de los grupos

Contenido:

- Presentación general del curso
- Presentación de participantes y profesores
- Distribución del programa
- Elección de delegado(a) y time keeper(s)
- Presentación de criterios para escoger tema
- Formación de equipos de aprendizaje

Lecturas de apoyo:

- Osterwalder: Capítulo Lienzo (págs. 14-55)
- businessmodelgeneration_preview pdf
- Steven G. Blank The Four Steps to the Epiphany: Successful Strategies for Products that Win (págs. Introd hasta pág 25)

Entrega:

- Constitución del equipo de aprendizaje

Semana 2 Martes 20 / Miércoles 21 de Marzo de 2012 (Primer tercio)

Tema:

- Generación y validación de las alternativas de negocio por equipo

Contenido:

- Presentación de las alternativas de negocio del equipo

Lecturas de apoyo:

- Osterwalder: Capítulo Patrones (págs. 56-125)

Entrega:

- Subir a U-cursos la presentación de las alternativas

Charla:

- Miércoles 21 de Marzo 12:00 horas: Mejor proyecto 2011 y Emprendedores del IN69B

Semana 3 Martes 27 / Miércoles 28 de Marzo de 2012 (Primer tercio)

Tema:

- Análisis del modelo de negocios

Contenido:

- Presentación del modelo de negocios de la alternativa elegida

Lecturas de apoyo:

- Osterwalder: Capítulo Diseño (págs.. 126-199)

Entrega:

- Subir a U-cursos la presentación de las alternativas

Semana 4 Clase Martes 3 / Miércoles 4 de Abril de 2012 (Primer tercio)

Tema:

- Análisis del modelo de negocio de la oportunidad elegida

Contenido:

- Directorio con la presentación del modelo de negocios de la oportunidad elegida
- Autoevaluación y evaluación por los pares de la oportunidad de negocio y su modelo

Lecturas de apoyo:

- Osterwalder: Capítulo Estrategia (págs. 200-242)

Entrega:

- Subir a U-cursos la presentación al directorio
- Acta de las sugerencias y decisiones del directorio

Semana 5 Clase Martes 10 / Miércoles 11 de Abril de 2012 (Primer tercio)

Tema:

- El modelo de negocios de la alternativa, el análisis de entorno y los factores críticos de éxito y fracaso

Contenido:

- Presentaciones de los grupos con el cierre del modelo de negocios y las preguntas a responder en el estudio de mercado

Lecturas de apoyo:

- Osterwalder: Capítulo Proceso (págs. 244-261)

Entrega:

- Subir a U-cursos la presentación con las preguntas que necesitan responderse para fundamentar el modelo de negocio y la propuesta de estudio de mercado (encuesta, entrevistas, focus group, etc.)

Segundo tercio:

- Estudio de Mercado, fundamentación del modelo, precios y cantidad y definición de estrategias de entrada y crecimiento del negocio.

Semana 6 Clase Martes 17 / Miércoles 18 de Abril de 2012 (Segundo tercio)

Tema:

- Metodología a seguir en el estudio de mercado, diseño de sus instrumentos y estrategia de aplicación.

Contenido:

- Presentaciones de los resultados preliminares del estudio de mercado.

Lecturas de apoyo:

Entrega:

- **Lunes 16 de Abril Entrega Primer Informe de Avance**
- Subir a U-cursos la metodología a seguir, instrumentos a aplicar y el avance en el estudio de mercado de estudio de mercado (encuesta, entrevistas, focus group, etc.) para responder las preguntas necesarias la semana anterior.

Semana 7 Clase Martes 24 / Miércoles 25 de Abril de 2012 (Segundo tercio)

Tema:

- Tamaño de mercado, y de los segmentos objetivo, competencia (precios y tamaño), sustitutos.

Contenido:

- Presentaciones del avance del estudio de mercado (p*q), competidores, sustitutos, etc.

Lecturas de apoyo:

Entrega:

- Subir a U-cursos el avance en la aplicación de la metodología a seguir, los instrumentos a aplicar y el avance en el estudio de mercado (encuesta, entrevistas, focus group, etc.) especificando los resultados/datos obtenidos y los problemas encontrados pidiendo apoyo a sus compañeros o definiendo la forma de encontrar ayuda.

Semana 8 Clase Miércoles 2 de Mayo de 2012 (Segundo tercio)

Tema:

- Revisión de fundamentos del estudio de mercado
- Definición de estrategias de entrada y crecimiento

Contenido:

- Presentación del estudio de mercado y sus fundamentos

Lecturas de apoyo:

Entrega:

- Subir a U-cursos la presentación con los resultados o avances del estudio de mercado y las estrategias de entrada y crecimiento

Semana 9 Clase Martes 8 / Miércoles 9 de Mayo de 2012 (Segundo tercio)

Tema:

- Validación de los resultados del estudio de mercado

Contenido:

- **Directorio** para cerrar el tema del estudio de mercado y las estrategias
- Autoevaluación y evaluación por los pares del estudio de mercado y estrategias

Lecturas de apoyo:

Entrega:

- Subir a U-cursos la presentación al directorio
- Acta de las sugerencias y decisiones del directorio

Semana 10 Clase Martes 15 / Miércoles 16 de Mayo de 2012 (Segundo tercio)

Tema:

- Estrategias de entrada y crecimiento

Contenido:

- Presentaciones de los resultados del estudio de mercado y las estrategias

Lecturas de apoyo:

- Sapag: Cap. 5 “Costos e Inversión” y Cap. 6 “Cálculo de Beneficios del Proyecto”

Entrega:

- Subir a U-cursos el segundo informe de avance en versión preliminar con el resultado del estudio de mercado (precios y cantidad) y las estrategias de entrada y crecimiento.

Tercer tercio:

- Elaboración del Plan de Negocios y la Evaluación

Semana 11 Clase Martes 29 / Miércoles 30 de Mayo de 2012 (Último tercio)

Tema:

- Contenido y elaboración del Plan de Negocios y la evaluación

Contenido:

- Presentación de los planes de marketing, ventas y estructura organizacional y RRHH

Lecturas de apoyo:

- Sapag; Capítulo 7 “Cómo construir los flujos de caja del proyecto”

Entrega:

- **Lunes 28 de Mayo Segundo Informe de Avance**
- Subir a U-cursos la presentación de los planes de marketing, ventas y RRHH y además el plan de trabajo de esta última parte.

Semana 12 Clase Martes 5 / Miércoles 6 de Junio de 2012 (Último tercio)

Tema:

- Plan de Operaciones y los costos directos e indirectos

Contenido:

- Presentación de Plan de Operaciones y los costos directos e indirectos

Lecturas de apoyo:

- Sapag; Capítulo 8 “Cálculo y análisis de la viabilidad económica”

Entrega:

- Subir a U-cursos la presentación del Plan de Operaciones y los costos, además del avance del plan de trabajo de esta última parte.

Semana 13 Clase Martes 12 / Miércoles 13 de Junio de 2012 (Último tercio)

Tema:

- Flujo de Caja

Contenido:

- Presentación del flujo de caja y sus fundamentos

Lecturas de apoyo:

- Sapag; Cap. 9 “Evaluación de Inversiones ante incertidumbre”

Entrega:

- Subir a U-cursos la presentación del flujo de caja

Semana 14 Clase Martes 19 / Miércoles 20 de Junio de 2012 (Último tercio)

Tema:

- Contenido del Plan de Negocios

Contenido:

- **Directorio** para el análisis profundo del Plan de Negocios
- Presentación de los planes de marketing, ventas y estructura organizacional y RRHH

Lecturas de apoyo:

- Sapag; Cap. 10 “Cálculo de la tasa de costo del capital”

Entrega:

- **Lunes 18 de Junio Tercer Informe de Avance**
- Subir a U-cursos la presentación del Plan de Negocios con énfasis en las evaluaciones económicas

Semana 15 Clase Martes 26 / Miércoles 27 de Junio de 2012 (Último tercio)

Tema:

- Evaluación económica y análisis de sensibilidad

Contenido:

- Presentación de la evaluación económica y el análisis de sensibilidad final

Lecturas de apoyo:

Entrega:

- Subir a U-cursos la presentación al Directorio del Plan de Negocios con énfasis en el flujo de caja y la evaluación

Lunes 9 de Julio: Entrega del Informe Final

Fecha tentativa de examen: Viernes 13 de julio