



UNIVERSIDAD DE CHILE
FACULTAD DE MEDICINA

PROGRAMA OFICIAL DE CURSO

Unidad Académica : Kinesiología

Nombre del curso : **Proyecto de Emprendimiento**

Código : KI04020306048-1

Carrera : Kinesiología

Tipo de curso : Obligatorio

Área de formación : Básica

Nivel : **4º nivel.**

Semestre : **2º semestre**

Año : 2014

Requisitos : Haber aprobado *Conceptos Básicos de Administración en salud*

Número de créditos: 2 créditos / 54 horas, (42 horas de trabajo no presenciales y 12 horas de trabajo presenciales.

Nº Alumnos : Este curso se puede desarrollar con un solo académico con un cupo máximo de 30 estudiantes. Para un número mayor de alumnos, se requerirán 2 académicos.

ENCARGADO DE CURSO: KLGO. JOSÉ MIGUEL GÓMEZ L.

Contacto: josemiguel_r77@yahoo.com

Escuela de Kinesiología,

Facultad de Medicina,

Universidad de Chile

Avenida Independencia 1027, Independencia

Teléfonos (56 2) 978 6513 - (56 2) 978 6515 . Fax (56 2) 978 6514

DOCENTES PARTICIPANTES	Unidad Académica	Nº de horas directas
Klgo. José Miguel Gómez	Escuela de Kinesiología	52 horas
Ing. Angélica Arteta I.		

Propósito formativo: *Este curso se relaciona con las seis subcompetencias de la cuarta competencia del Dominio Gestión Sanitaria..*

Una vez comprendida la condición sanitaria general del país y los conceptos básicos utilizados para la administración en salud donde se han revisado las 4 etapas del proceso administrativo, **este curso pretende alcanzar tres logros: 1) diferenciar entre ideas de negocios y oportunidades de negocios. 2) evaluación de proyectos en contextos controlados y 3) desarrollo de un plan de negocios.** Los logros de este curso, se proyectan en el dominio de Salud Pública y Gestión permitiendo a los kinesiólogos egresados de nuestra casa de estudio participar tanto en el desarrollo de proyectos con rentabilidad social como económica. Este curso busca reforzar el compromiso de los estudiantes con el bienestar de la comunidad y, así contribuir al crecimiento de las organizaciones en que participa.

Competencias del curso :

Disciplinares:

- Diseñar un proyecto de emprendimiento luego de analizar una serie de ideas de negocios hasta definir dónde existe una oportunidad.
- Evaluar comercial, estratégica y financieramente un proyecto de emprendimiento y desarrolla un plan de negocio luego de analizar una serie de oportunidades generadas de la observación crítica del mercado.

Investigación:

- Recopila información relevante para realizar una breve evaluación comercial, económica y/o financiera, expresándola en un plan de negocios.

Genéricas-transversales:

- Demuestra habilidades de comunicación escrita y capacidad administrar su tiempo. Estas habilidades le permitirán ser efectivos en la consecución de su proyecto.

Realización esperada como resultado de aprendizaje del curso:

Identifica oportunidades de negocios y/o proyectos, levanta información para realizar la evaluación de la oportunidad elegida en una situación controlada de tareas específicas y evidencia su trabajo en un informe o plan de negocios que resume su análisis según la metodología aprendida.

REGLAMENTO DE APROBACIÓN¹

De acuerdo al Reglamento actualmente vigente, la escala de notas será de 1 a 7, las cuales se designarán con dos (2) decimales. La nota final se colocará con un (1) decimal. En este último caso el 0,05 o mayor se aproximará al dígito superior y en el caso de 0,04 o menor al dígito inferior.

La nota mínima de aprobación será: 4.0. El nivel de exigencia para la nota 4.0 será de un 60%, salvo en los controles y certámenes de recuperación, en los cuales el nivel de exigencia, para la nota 4,0 será de un 70%.

La asignatura comprende una unidades de aprendizaje.

La nota de presentación se calculará de acuerdo a la siguiente presentación:

- Unidad 1: 20%
- Unidad 2: 25%
- Unidad 3: 30%
- Unidad 4: 25%

Nota Presentación = 70% de nota final, la cuál se obtiene según está descrito en la evaluación de la unidad.

Nota Examen = 30% de nota final

El estudiante que tenga una nota inferior a 3,5 deberá repetir la asignatura, sin derecho a examen.

Las lecturas serán controladas a través de evaluaciones formativas que serán corregidas al azar y cuyos resultados serán entregados antes de que rindan el examen de primera oportunidad.

El examen de primera oportunidad corresponde al desarrollo y defensa del proyecto de emprendimiento desarrollado durante el semestre y presentado a través de un **plan de negocios**. Este plan de negocio tendrá una nota teórica obtenida del informe y una nota que será el resultado de la defensa oral del mismo. El o los integrantes del grupo que defiendan el trabajo en forma oral serán elegidos al azar. El 50% de la nota final del examen corresponderá al informe y un 50% a la defensa del mismo. Ambas con nota mínima 4.0.

Para el examen de segunda oportunidad los estudiantes deberán presentar una versión corregida del proyecto de emprendimiento presentado al examen de primera oportunidad.

REGLAMENTO DE ASISTENCIA

El alumno debe cumplir con 100% de asistencia a actividades presenciales (talleres) y evaluativas. En caso de certificado o licencia médica deberá adjuntar copia de bono, recibo, boleta de honorarios u otro comprobante, del facultativo que extiende el certificado respectivo, la fecha de atención médica debe ser coincidente con la fecha de inasistencia, toda la documentación deberá presentarse al PEC en un plazo máximo de cinco días hábiles. El estudiante, además, deberá avisar al PEC por la vía más expedita posible (telefónica-electrónica) dentro de las 24 horas siguientes a contar de la fecha de inasistencia. En caso de que sea una situación diferente, el estudiante deberá contactarse con el PEC para explicar las razones de la inasistencia. Siempre será resorte del PEC aceptar o no la justificación esgrimida por el estudiante, teniendo éste la posibilidad de apelar al Consejo de Escuela mediante una carta explicativa, si le parece que la resolución ha sido injusta.

Si se respetan los plazos y el PEC acoge la justificación, la actividad de evaluación deberá ser recuperada preferentemente en forma oral frente a comisión y de carácter acumulativo.

¹ Obtenido desde Reglamento General de Estudios de las Carreras de la Facultad de Medicina conducentes a grado y título profesional DE N°0010109 de 1997 y Norma Operativa sobre Inasistencias a actividades curriculares obligatorias para los estudiantes de Pregrado de las Careras de la Facultad de Medicina. Resolución N°1466 de 2008.

Será responsabilidad del estudiante contactarse con el PEC para calendarizar la recuperación, el cual se realizará el día indicado por el PEC. El plazo de recuperación de cada control o certamen será antes del próximo control. En caso de no recuperarse dentro de este plazo, será calificado con nota 1.0. Las fechas destinadas a actividades de recuperación, deben ser previas al examen final de la asignatura.

Nota

Para el mejor desarrollo de la asignatura y facilitar reuniones no presenciales entre tutores de proyectos y estudiantes, ambas partes deben descargar e instalar en forma gratuita Skype (<http://www.skype.com/es/>). Todos los integrantes de la asignatura deben comunicar junto a la conformación de sus grupos el ID de la aplicación.

Unidad de aprendizaje	Logros parciales de aprendizaje
Unidad 1. Selección de oportunidades Total de Horas: 14 hrs. Presenciales 5 hrs: Clase Lectivas 3 hrs. Talleres 2 hrs. No presencial. 9 hrs. Estudio autónomo 6 hrs. Preparación de informe: 3 hrs.	Evalúa las posibilidades de innovación de un modelo de negocio. Identifica los quiebres, necesidades no satisfechas o mal servidas. Aplica metodología para evaluar las posibilidades de reconstruir las fronteras del mercado. Analiza las razones que llevan a los no clientes a no estar en el mercado analizado. Diferencia una idea de una oportunidad de negocio o proyecto. Identifica el “tamaño de la oportunidad”
Estrategias metodológicas	Clases Lectivas. Estudio autónomo Lecturas dirigidas Talleres
Evaluación	Estimación del tamaño de la oportunidad 100%. Evaluación formativa
Requisitos	Clases teóricas: no tienen exigencia de asistencia

Unidad de aprendizaje	Logros parciales de aprendizaje
Unidad 2. Análisis estratégico Total de Horas: 10 hrs. Presenciales 1 hrs: Taller 1 hrs. No presencial. 9 hrs. Estudio autónomo 4 hrs. Preparación de informe: 5 hrs.	Analiza el entorno macroeconómico del sector de donde proviene la oportunidad. Aplica el modelo de las 5 fuerzas de Porter para desarrollar un análisis competitivo de la oportunidad. Identifica las fortalezas y debilidades de la cadena de valor de los principales actores del mercado. Identificas las estrategias de creación de valor como soporte a la ventaja competitiva. Identifica la posibilidades de obtener una ventaja competitiva. Construye un diagrama y/o un flujograma que explique el modelo de negocios de la oportunidad seleccionada.
Estrategias metodológicas	Clases Lectivas. Estudio autónomo Lecturas dirigidas
Evaluación	Desarrollo de informe: Análisis Estratégico de la oportunidad. 100%. Evaluación formativa
Requisitos	Clases teóricas: no tienen exigencia de asistencia

Unidad de aprendizaje	Logros parciales de aprendizaje
Unidad 3. Creación de valor Total de Horas: 14 hrs. Presenciales 3 hrs: Clase Lectivas 2 hrs. Taller 1 hrs. No presencial. 11 hrs. Estudio autónomo 6 hrs. Preparación de informe: 5 hrs.	Identifica las razones de por qué le compran y por qué no le compran a sus competidores. Aplica la matriz “eliminar-reducir-incrementar y crear” en busca de generación de valor para su proyecto. Desarrolla una propuesta de valor para su proyecto. Aplica la secuencia utilidad para el comprador, precio, costo y adopción para evaluar la propuesta de valor elaborada. Identifica los roles de compra de sus futuros clientes. Describe el segmento el segmento al cuál está dirigido su producto o servicio. Evalúa la eficacia del segmento identificado. Describe un posicionamiento para su producto o servicio.

	Desarrolla la cadena de valor del consumidor. Identifica las estrategias de captura del valor en el proceso de comercialización o marketing. Identifica cuál será su ventaja competitiva. Desarrolla un breve plan de marketing.
Estrategias metodológicas	Clases Lectivas. Estudio autónomo Lecturas dirigidas Talleres
Evaluación	Desarrollo de informe: Creación de valor y marketing. 100%. Evaluación formativa
Requisitos	Clases teóricas: no tienen exigencia de asistencia

Unidad de aprendizaje	Logros parciales de aprendizaje
Unidad 4. Evaluación financiera Total de Horas: 16 hrs. Presenciales 3 hrs: Clase Lectivas 1 hrs. Evaluación 2 hrs No presencial. 13 hrs. Estudio autónomo 4 hrs. Preparación de informes: 9 hrs.	Aplica una metodología para desarrollar un flujo de caja. Evalúa económicamente el proyecto utilizando la metodología del valor actual neto y el payback. Desarrolla un flujo de caja Estima el punto de equilibrio para el proyecto Identifica las claves de la rentabilidad y las aplica al modelo de negocios.
Estrategias metodológicas	Clases Lectivas. Estudio autónomo Lecturas dirigidas Talleres
Evaluación	Desarrollo de informe: Evaluación económica. 100%. Evaluación formativa
Requisitos	Clases teóricas: no tienen exigencia de asistencia

Horario	Lugar	Actividades principales	Profesor responsable
31.07.2014		Presentación de la asignatura Innovar y emprender.	Presencial
07.08.2014		Innovación en el modelo de negocio	Presencial
14.08.2014		Identificación de ideas y selección de oportunidades	Presencial
21.08.2014		Taller: Identificación de ideas y selección de oportunidades y estimación del tamaño de mercado	Presencial
28.08.2014		Entrega: presentación de la oportunidad de negocio. Análisis competitivo de la oportunidad seleccionada	No presencial
04.09.2014		Taller: Análisis competitivo de la oportunidad seleccionada	Presencial
11.09.2014		Segunda entrega: “análisis estratégico” La creación de valor y la ventaja competitiva	No Presencial
25.09.2014		Captura del valor y selección del cliente.	No Presencial
02.10.2014		Clase de captura del valor	Presencial
09.10.2014		Taller: Creación de valor, ventaja competitiva y foco comercial	Presencial
16.10.2014		Tercera entrega: “creación y captura del valor en un plan de marketing” Evaluación económica	No presencial
23.10.2014		Taller: Desarrollo del flujo de caja, VAN y pay back	Presencial
30.10.2014		Desarrollo de evaluación económica	No presencial
06.11.2014		Tercera entrega: evaluación económica	No presencial
13.11.2014		Desarrollo del plan de negocios	No Presencial
20.11.2014		Taller: desarrollo del plan de negocios	Presencial
27.11.2014		Examen: entrega de proyecto de emprendimiento	No presencial
04.12.2014		Defensa oral del proyecto de emprendimiento	Presencial