



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 (curso diferido al 1º semestre de quinto año solo en esta versión)**

Año : 2013

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

Número de créditos: 2 créditos / 54 horas, 30 horas de trabajo no presenciales y 20 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
E.U. Claudia Blachet Gómez	Escuela de Kinesiología	2 horas

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, la responsabilidad que cabe al ejercicio profesional 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 en el desarrollo de proyectos con rentabilidad social y economía. 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.

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.

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** 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.

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.

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 Carreras de la Facultad de Medicina. Resolución N°1466 de 2008.

Unidades de aprendizaje	Logros parciales de aprendizaje	Acciones asociadas
Unidad 1 ETAPAS DEL PROCESO DE EMPRENDIMIENTO: IDENTIFICACIÓN DE NECESIDADES, SELECCIÓN DE OPORTUNIDADES, EVALUACIÓN Y DESARROLLO DEL PLAN DE NEGOCIOS Total de horas: 50 hrs. Presenciales 20 hrs Clases lectivas: hrs. Talleres: hrs Presentación de informes: hrs Evaluación: hr certamen No presenciales: 30 hrs Lectura dirigida: hrs	Identifica las características de un emprendedor. Diferencia las características de un emprendimiento personal y/o corporativos. Identifica necesidades no satisfechas o mal servidas. Diferencia una idea de una oportunidad de negocio o proyecto. Emite una opinión fundamentada para apoyar la oportunidad seleccionada. Desarrolla una evaluación estratégica del sector de donde proviene la oportunidad. Identifica las estrategias de captura del valor en el proceso de comercialización o marketing. Desarrolla un breve plan de marketing. Identifica costos e ingresos asociados al proyecto: inversión, costos fijos, costos de administración e ingresos operacionales. Identifica fuentes de financiamiento para su proyecto. Evalúa económicamente el proyecto utilizando la metodología del valor actual neto y el payback. Desarrolla un flujo de caja Construye un diagrama y/o un flujograma que explique el modelo de negocios de la oportunidad seleccionada. Desarrolla un plan de negocio.	
Estrategias metodológicas	Clases no presenciales (lecturas obligatoria y preparación de informes) , presenciales, trabajo grupal, reuniones de trabajo y entrega de avances.	
Procedimientos evaluativos	15% Participación en foros online en Auladigital y reuniones grupales guiadas. 25% Liderazgo y gestión 30% Primera entrega del proyecto de emprendimiento. 30% Segunda entrega del proyecto de emprendimiento.	
Recursos	Sala de clases 30 estudiantes con Data Show y conexión inalámbrica internet.	

Calendario

Horario	Lugar	Actividades principales	Profesor responsable
Lun 11 Mar		Horario protegido para lecturas obligatorias.	No Presencial
Mie 13 Mar		Buena formulación de objetivos Uso eficiente y efectivo del tiempo Cómo lograr el empowerment de las personas Comunicación efectiva para la negociación y construcción de acuerdos win-win. Negociación: role playing	Presencial
Vie 15 Mar		Emprendimientos personales v/s emprendimientos corporativos	No Presencial
Lun 18 Mar		Emprendimientos personales v/s emprendimientos corporativos	No Presencial
Mie 20 Mar		Características de los emprendedores Identificación de necesidades Selección de oportunidades Roles en emprendimientos corporativos	Presencial
Vie 22 Mar		Análisis competitivo de la (s) oportunidad (es) seleccionada (s)	No Presencial
Lun 25 Mar		Método del sillón	No Presencial
Mie 27 Mar		Preparación primera entrega Reunión presencial con los grupos de trabajo	No presencial
Mie 10 Abr		Primera entrega Herramientas de MKT	No Presencial
Mie 17 Abr		Desarrollo del plan de marketing Reunión presencial con los grupos de trabajo	No presencial
Mie 24 Abr		Segunda entrega Identificación de costos e ingresos Metodología del flujo de caja, VAN y pay back	No presencial

Mie 8 May		Desarrollo del flujo de caja, VAN y pay back Reunión presencial con los grupos de trabajo	Presencial
Mie 15 May		Desarrollo del flujo de caja, VAN y pay back	No presencial
Mie 29 May		Diseño del modelo de negocio Identificación de fuentes de financiamiento Desarrollo del plan de negocios	No presencial
Mie 5 Jun		Desarrollo del plan de negocios Reunión presencial con los grupos de trabajo	Presencial
Mie 12 Jun		Examen: entrega de proyecto de emprendimiento	No presencial
Mie 19 Jun		Defensa oral del proyecto de emprendimiento	No presencial
Mie 3 Jul		Entrega examen de segunda	No presencial
Mie 10 Jul		Defensa Oral del examen de segunda	Presencial
