



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** : 2015

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

**Número de créditos** : 2 créditos / 54 horas 16 horas de trabajo presencial y 38 horas no 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/A DE CURSO:** PROF. ASIST. KLGO. JOSÉ MIGUEL GÓMEZ L.

**COORDINADOR(ES) DE UNIDAD (ES) DE APRENDIZAJE :** PROF. ASIST. KLGO. JOSÉ MIGUEL GÓMEZ L.

DOCENTES PARTICIPANTES	Unidad Académica	Nº de horas directas
José Miguel Gómez	Departamento de Kinesiología	

**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 de egreso a las que contribuye:**

Participar en gestión sanitaria, administrando Unidades de Kinesiología, desarrollando proyectos de emprendimiento en salud, y analizando las políticas públicas relacionadas con la disciplina y la profesión.

**Resultados de aprendizaje 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.

**Científicos**

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

**Genérico-transversales:**

- Demuestra habilidades de comunicación escrita.
- Capacidad administrar su tiempo.
- Capacidad de trabajar en equipo

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.*

**Requisitos de aprobación:**

Asistencia obligatoria a los seminarios y talleres.

Requisitos de aprobación: Debe cumplir con los requisitos de asistencia y tener una nota de presentación a examen de primera oportunidad, igual o superior a 4,0. Ésta se obtiene del promedio ponderado de las calificaciones finales obtenidas en cada unidad:

- Unidad 1: 20%
- Unidad 2: 20%
- Unidad 3: 25%
- Unidad 4: 20%
- Controles de entrada: 15%

Si la nota de presentación es menor a 4,0, y superior o igual a 3,5 el estudiante tendrá derecho a rendir el examen de segunda oportunidad. Si es inferior a 3,5, el estudiante reprueba el curso.

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. Todos los integrantes del curso deben rendir examen.

Al inicio de cada una de las sesiones presenciales, exceptuando la primera y aquellas en que se realicen evaluaciones, los estudiantes podrán ser sometidos a un **control de entrada o de salida**. En dichos controles se evaluarán las lecturas relacionada con los temas a tratar durante esa clase o bien, los contenidos de las sesiones anteriores. De los controles rendidos en cada oportunidad, los docentes seleccionarán al azar  $\frac{1}{3}$  de ellos para su corrección, de manera que, es esperable que los estudiantes cuenten con un número dispar de calificaciones al final del semestre. El promedio de esas notas (controles corregidos) corresponderá al 15% de la nota de presentación al examen.

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%.

**REGLAMENTO DE ASISTENCIA**

La asistencia a actividades teóricas es libre. No obstante, el estudiante debe cumplir con 100% de asistencia a actividades talleres, seminarios y evaluaciones. 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.

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 del curso 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/>). Pudiendo alternativamente utilizar Hang Out. Todos los integrantes de la asignatura deben comunicar junto a la conformación de sus grupos el ID de la aplicación.

<b>PROGRAMA DE TRABAJO</b>		
<b>Unidades de aprendizaje</b>	<b>Logros parciales de aprendizaje</b>	<b>Acciones asociadas</b>
<b>Selección de la oportunidad</b>  <b>Horas totales de la unidad: 14</b>  <b>Horas presenciales: 5</b>  <b>Horas no presenciales: 9</b>	Identifica los quiebres, necesidades no satisfechas o mal servidas en un determinado mercado o sector.  Establece relaciones entre los quiebre y las necesidades mal satisfechas y las razones que llevan a los no clientes a no estar en el mercado analizado.  Evalúa las posibilidades de innovación de un modelo de negocio.  Aplica metodología para evaluar las posibilidades de reconstruir las fronteras del mercado.  Diferencia una idea de una oportunidad de negocio o proyecto.  Identifica el “tamaño de la oportunidad”	Clase magistral.  Desarrollo y análisis de casos.  Desarrollo de mapas conceptuales.  Lecturas dirigidas
<b>Estrategias metodológicas</b>	Clases Lectivas. Estudio autónomo Lecturas dirigidas Talleres	
<b>Procedimientos evaluativos</b>	Mapa conceptual 50% Estimación del tamaño de la oportunidad 50%	
<b>Recursos</b>	Sala de clases 30 estudiantes con proyector multimedia y conexión a internet vía Wifi	

<b>Unidades de aprendizaje</b>	<b>Logros parciales de aprendizaje</b>	<b>Acciones asociadas</b>
<p><b>Análisis estratégico</b></p> <p><b>Horas totales de la unidad: 8</b></p> <p><b>Horas presenciales: 2</b></p> <p><b>Horas no presenciales: 6</b></p>	<p>Analiza el entorno macroeconómico del sector de donde proviene la oportunidad.</p> <p>Aplica el modelo de las 5 fuerzas de Porter para desarrollar un análisis competitivo de la oportunidad.</p> <p>Establece una relación causa - efecto entre los quiebres, necesidades no satisfechas o mal servidas y las fortalezas, debilidades, amenazas y oportunidades.</p> <p>Establece una relación causal entre los resultados del análisis competitivo y las fortalezas y debilidades de la cadena de valor de los principales actores del mercado.</p> <p>Aplica las estrategias de creación de valor como soporte a la ventaja competitiva.</p> <p>Identifica la posibilidad de obtener una ventaja competitiva.</p>	<p>Clase magistral.</p> <p>Desarrollo y análisis de casos.</p> <p>Lecturas dirigidas</p>
<p><b>Estrategias metodológicas</b></p>	<p>Clases Lectivas.</p> <p>Estudio autónomo</p> <p>Lecturas dirigidas</p> <p>Talleres</p>	
<p><b>Procedimientos evaluativos</b></p>	<p>Informe: Análisis Estratégico de la oportunidad (100%).</p>	
<p><b>Recursos</b></p>	<p>Sala de clases 30 estudiantes con proyector multimedia y conexión a internet vía Wifi</p>	

Unidades de aprendizaje	Logros parciales de aprendizaje	Acciones asociadas
<p><b>Creación de valor</b></p> <p><b>Horas totales de la unidad: 14</b></p> <p><b>Horas presenciales: 4</b></p> <p><b>Horas no presenciales: 10</b></p>	<p>Relaciona las razones de por qué le compran y por qué no les compran a sus competidores con la posibilidad de crear valor para su propuesta.</p> <p>Identifica los roles de compra de sus futuros clientes en el mercado analizado.</p> <p>Aplica la matriz “eliminar-reducir-incrementar y crear” en busca de generación de valor para su proyecto.</p> <p>Aplica la secuencia utilidad para el comprador, precio, costo y adopción para evaluar la propuesta de valor elaborada.</p> <p>Describe el segmento al cuál está dirigido su propuesta y evalúa su eficacia en la generación de valor económico.</p> <p>Describe un posicionamiento para su producto o servicio.</p> <p>Describe la cadena de valor del consumidor.</p> <p>Desarrolla una propuesta de valor que sostenga la ventaja competitiva para su proyecto, el cual se expresa en un breve plan de marketing.</p>	<p>Clase magistral.</p> <p>Desarrollo y análisis de casos.</p> <p>Lecturas dirigidas</p>
<p><b>Estrategias metodológicas</b></p>	<p>Clases Lectivas.</p> <p>Estudio autónomo</p> <p>Lecturas dirigidas</p> <p>Talleres</p>	
<p><b>Procedimientos evaluativos</b></p>	<p>Informe: Creación de valor y lineamientos de Marketing (100%)</p>	
<p><b>Recursos</b></p>	<p>Sala de clases 30 estudiantes con proyector multimedia y conexión a internet vía Wifi</p>	

<b>Unidades de aprendizaje</b>	<b>Logros parciales de aprendizaje</b>	<b>Acciones asociadas</b>
<b>Evaluación financiera</b>  <b>Horas totales de la unidad: 16</b>  <b>Horas presenciales: 8</b>  <b>Horas no presenciales: 8</b>	Identifica y clasifica los costos.  Aplica una metodología para desarrollar un flujo de caja.  Estima el punto de equilibrio para el proyecto  Analiza las claves de la rentabilidad aplicadas a su proyecto.  Evalúa económicamente el proyecto utilizando la metodología del valor actual neto y el payback.	Clase magistral.  Desarrollo y análisis de casos.  Lecturas dirigidas  Talleres
<b>Estrategias metodológicas</b>	Clases Lectivas.  Estudio autónomo  Lecturas dirigidas  Talleres	
<b>Procedimientos evaluativos</b>	Informe: Evaluación económica (100%)	
<b>Recursos</b>	Sala de clases 30 estudiantes con proyector multimedia y conexión a internet vía Wifi	

### Calendario de Actividades

<i>Fecha / Semana</i>	<i>Horario</i>	<i>Tipo Activ.</i>	<i>Tipo Asist.</i>	<i>Descripción de la Actividad</i>	<i>Profesor(es)</i>	<i>Horas Pres.</i>	<i>Horas No Pres.</i>
1º	08:15- 09:15	CL	L	Presentación de la asignatura	José M. Gómez L.	1	0
	09:30- 10:30	CL	L	Innovar y emprender Innovación en el modelo de negocios	José M. Gómez L.	1	2
2º	08:15- 09:15	CL	L	Reconocer ideas y seleccionar oportunidades.	José M. Gómez L.	1	1
	09:30- 10:30	NP		Estimación del tamaño de mercado			2
3º	08:15- 09:15	T	OB	Taller: Identificación de ideas, selección de oportunidades y estimación del tamaño de mercado		2	2
	09:30- 10:30						
				Vacaciones de fiestas patrias			
4º	08:15- 09:15	E		Primera entrega: presentación de la oportunidad de negocio.			2
	09:30- 10:30	NP		Análisis competitivo de la oportunidad seleccionada			2
5º	08:15- 09:15	T	OB	Taller: Análisis competitivo de la oportunidad seleccionada	José M. Gomez	2	2
	09:30- 10:30						
6º	08:15- 09:15	E		Segunda entrega: "análisis estratégico"	José M. Gomez		2
	09:30- 10:30	NP		La creación de valor y la ventaja competitiva			2
7º	08:15- 09:15	NP		Captura del valor y selección del cliente.			2
	09:30- 10:30				José M. Gomez		
8º	08:15- 09:15	CL	L	Creación y captura de valor agregado		2	2
	09:30- 10:30						
9º	08:15- 10:30	T	OB	Taller: Creación de valor, ventaja competitiva y foco comercial		2	2
	09:30- 10:30						
10º	08:30- 10:00	NP		Tercera entrega: "creación y captura del valor en un plan de marketing"			2

	09:30-10:30	NP		Evaluación económica			2
11º	08:15-10:30	T	OB	Taller: Desarrollo del flujo de caja, VAN y pay back		2	2
	09:30-10:30						
12º	08:15-09:15	T	OB	Taller: Desarrollo del flujo de caja, VAN y pay back		2	2
	09:30-10:30						
13º	08:15-09:15			Cuarta entrega: evaluación económica			1
	09:30-10:30						
14º	08:15-09:15	T	OB	Taller: desarrollo del plan de negocios		2	
	09:30-10:30						
15º	08:30-10:00	NP		Horario protegido para preparación de examen			2
	09:30-10:30						
16º	08:15-10:30	E	OB	Examen: entrega de proyecto de emprendimiento			1
	09:30-10:30						
17º	08:15-10:30	E	OB	Defensa oral del proyecto de emprendimiento		1	
	09:30-10:30						
18º	08:15-10:30	E	OB	Examen de segunda oportunidad		1	
	09:30-10:30						