

Contenido de Curso Gestión Financiera y Comercial para el Emprendimiento

NYF. 16.04.19

Contenidos	Bibliografía impresa y digital
<ul style="list-style-type: none"> Definición de créditos Distintos tipos de créditos en Chile Definición de CAE y tasa de interés Definición de riesgo financiero Las 5C del crédito Estadísticas de nivel de endeudamiento en Chile Desarrollo de preguntas en base a un ejercicio de Excel 	www.bcentral.cl www.sbif.cl www.hacienda.cl www.bancafacil.cl www.ine.cl
<ul style="list-style-type: none"> Definición y participantes del mercado de valores Definición y ejemplos de instrumentos financieros Definición de inversión Definición y ejemplos de rentabilidad, comisiones y remuneraciones en los instrumentos financieros y/o inmobiliarios. Fuentes de financiamiento para el emprendimiento Estructura financiera para el emprendimiento (estructura simple y básica de un Estado de Resultados) 	<ul style="list-style-type: none"> www.hacienda.cl Comisión para el mercado financiero www.rankia.cl (documentos emitidos por Rankia) www.fol.cl Sistemas Financieros e Intermediarios Bancarios McGraw Hill Introducción a los sistemas financieros. Información bancaria de SURA y Banchile.
<ul style="list-style-type: none"> 4P: producto, precio, plaza, promoción. Definición de innovación y la importancia en el emprendimiento. Ejemplos. Puede haber un tema sugerido en clase anterior. 	<ul style="list-style-type: none"> The Marketing Mix / www.marketingmix.co.uk Fundamentos del Marketing Kotler&Armstrong 8va edición. Los Innovadores_Walter Isaacson Lean Start Up_Lean Ries
<ul style="list-style-type: none"> Qué son los KPI. Ejemplos y propuestas para los emprendimientos. Cómo establecer metas y estrategias para los emprendimientos. Cómo las tecnologías aumentan la productividad. Ejemplos de tecnologías. 	<ul style="list-style-type: none"> Curso-Taller para la construcción de indicadores de desempeño (CONEVAL-CEPAL) México. Curso-Taller para la construcción de indicadores de desempeño. Instituto Vasco de la Competitividad ORKESTRA.

Sistema de evaluación para el curso.

Aspectos de proceso y resultados	Rúbrica o criterios de evaluación	Producto que se espera del/de la estudiante	Modalidad y plazo de entrega	Sesión (es) cuando se realizará
<p>Se plantea un caso en donde el estudiante debe:</p> <p>Proceso</p> <ul style="list-style-type: none"> • Aplicar información obtenida en clase y/o lecturas complementarias. • Tomar decisiones de qué opción tomar en financiamiento e inversión • Otros por definir. <p>Resultado</p> <p>El estudiante debe ser capaz de tomar decisiones con un argumento claro y criterioso. Además, debe ser capaz de aplicar información obtenida en clase respecto de información de fuentes de financiamiento y tomas de decisiones respecto a tasas de interés y rentabilidades.</p> <p>El estudiante debe armar la estructura de financiamiento de su emprendimiento</p>	<p>Se realizará una rúbrica de 1 a 5 por cada pregunta, donde:</p> <p>1 es: 0% Logrado 2 es: 20% lograrlo 3 es: 50% Logrado. 4 es: 75% Logrado 5 es: 100% Logrado</p> <p>Se realizará un promedio de todas las preguntas. Si el estudiante tiene Sobre 3 tendrá una parte aprobada de la asignatura.</p> <p>Los otros ítems a tomar en cuenta para la aprobación del curso son:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Participación en clase. • Compromiso • Participación en el portal. <p>Se promediará en partes iguales los dos casos.</p> <p>La ponderación de los distintos ítems es:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Caso: 40% • Participación en clases: 20% • Participación en el portal 25% • Autoevaluación: 15% 	<p>Se espera que entregue un documento Word, con el desarrollo del caso, a través del portal.</p>	<p>Se entregará el lunes 22 de abril y su plazo de entrega es hasta el viernes 26 hasta las 21:00 de abril</p>	<p>Se realizará después de la segunda sesión.</p>
<p>Se plantea un caso en donde el estudiante debe:</p> <p>Proceso</p> <ul style="list-style-type: none"> • Aplicar información 	<p>Se realizará una rúbrica de 1 a 5 por cada pregunta, donde:</p> <p>1 es: 0% Logrado 2 es: 20% lograrlo 3 es: 50% Logrado. 4 es: 75% Logrado</p>	<p>Se espera que entregue un documento Word, con el desarrollo del caso, a través del portal.</p>	<p>Se entregará el jueves 2 de mayo y su plazo de entrega es hasta el martes 7 de mayo hasta las 21:00</p>	<p>Se realizará después de la cuarta y última sesión.</p>

<p>obtenida en clase y/o lecturas complementarias.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Tomar decisiones respecto a que KPI debe incluir. • Tomar decisiones respecto a qué estrategias utilizará para desarrollar o mejorar su emprendimiento. • Otros por definir <p>Resultado</p> <p>El estudiante debe ser capaz de tomar decisiones con un argumento claro y criterioso. Además, debe ser capaz de aplicar información obtenida en clase respecto de KPI que le permitirán desarrollar mejores estrategias en su emprendimiento.</p> <p>Se espera como resultado, que el estudiante logre distinguir las 4P y generar posibles innovaciones en sus emprendimientos o que por lo menos entienda el concepto y que logre buscar una solución para una mejora de su producto. El estudiante debe hacerse la pregunta ¿Por qué elijen mi producto sobre el de la competencia?</p>	<p>5 es: 100% Logrado</p> <p>Se realizará un promedio de todas las preguntas. Si el estudiante tiene Sobre 3 tendrá una parte aprobada de la asignatura.</p> <p>Los otros ítems a tomar en cuenta para la aprobación del curso son:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Participación en clase. • Compromiso • Participación en el portal. <p>Se promediará en partes iguales los dos casos.</p> <p>La ponderación de los distintos Ítems es:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Caso: 40% • Participación en clases: 20% • Participación en el portal 25% • Autoevaluación: 15% 			
---	--	--	--	--