

NOMBRE DEL TALLER: Crea tu empresa: introducción a la economía y al emprendimiento

I. Descripción del taller

Este taller introduce a los estudiantes a conceptos básicos de economía y emprendimiento a través de una experiencia práctica: la creación de una empresa ficticia. A lo largo de seis sesiones, los participantes trabajarán en equipos para diseñar un producto o servicio, identificar a sus potenciales clientes y tomar decisiones sobre precios, costos y estrategias.

El taller busca que los estudiantes comprendan cómo funcionan las decisiones económicas en el mundo real y cómo las empresas toman decisiones frente a la competencia y las condiciones del mercado. Las actividades combinarán explicaciones breves con ejercicios prácticos y trabajo colaborativo.

No se requieren conocimientos previos en economía o negocios.

II. Objetivos

- Comprender qué es una empresa y qué problema busca resolver.
- Identificar conceptos básicos de mercado, clientes y competencia.
- Entender la diferencia entre costos, ingresos y ganancias.
- Desarrollar habilidades de trabajo en equipo y toma de decisiones.
- Presentar una idea de negocio de manera clara y estructurada.

III. Contenidos.

Sesión 1 – Producto y clientes

- Qué es una empresa y qué problema busca resolver.
- Ejemplos de emprendimientos conocidos.
- Formación de equipos de trabajo.
- Generación de ideas de negocio.

Sesión 2 – Producto y clientes

- Definición del producto o servicio.
- Identificación de clientes potenciales.
- Concepto de mercado y demanda.
- Desarrollo inicial de la idea de empresa.

Sesión 3 – Costos y precios

- Qué son los costos de producción.
- Cómo las empresas fijan precios.
- Concepto de ingresos y ganancias.
- Simulación de decisiones de precios.

Sesión 4 – Competencia y estrategia

- Qué ocurre cuando varias empresas venden productos similares.
- Diferenciación de productos.
- Estrategias para competir en un mercado.
- Ajustes al proyecto de empresa.

Sesión 5 – Preparación del proyecto

- Organización del proyecto de empresa.
- Preparación de una presentación simple.
- Revisión del modelo de negocio.

Sesión 6 – Presentación final

- Presentación de los proyectos por parte de los equipos.
- Discusión sobre las decisiones económicas tomadas.
- Reflexión final sobre lo aprendido en el taller.

IV. Metodología

- *Sala de clases con proyector.*
- *Pizarra para trabajo grupal.*
- *Acceso a computadores o dispositivos para preparar presentaciones (opcional).*

No se requieren materiales adicionales.

V. Requerimientos

El taller se desarrollará mediante **aprendizaje basado en proyectos**, donde los estudiantes trabajarán en equipos desarrollando una idea de empresa durante las sesiones.

Cada clase combinará explicaciones breves con actividades prácticas y trabajo colaborativo. Los estudiantes deberán tomar decisiones sobre su proyecto considerando elementos económicos básicos como costos, precios, mercado y competencia.

La evaluación del taller considerará:

- Participación en las actividades del taller.
- Desarrollo del proyecto grupal.
- Presentación final de la idea de empresa.

El profesor registrará la asistencia de los estudiantes en cada sesión y asignará una nota final al cierre del taller.

VI. Profesor

Hugo Salgado Morales es Ingeniero Comercial con mención en Economía y Magíster en Economía de la Universidad de Chile. Su formación se centra en economía aplicada y en el uso de herramientas cuantitativas como Stata o R para análisis causales.

Ha participado en proyectos de investigación y análisis de políticas públicas, incluyendo trabajos vinculados al Banco Interamericano de Desarrollo (BID). Sus áreas de interés incluyen educación, desigualdad y evaluación de programas sociales.

En este taller busca acercar conceptos económicos a los estudiantes mediante actividades prácticas y ejemplos aplicados, mostrando cómo la economía permite comprender mejor las decisiones y el funcionamiento de los mercados.