

**PLANIFICACIÓN DE CURSO**  
Primer Semestre académico 2023

**I. ACTIVIDAD CURRICULAR Y CARGA HORARIA**

Asignatura:	Taller Práctico Profesional 2	Código:	ICA4901
Semestre de la Carrera:	7		
Carrera:	Ingeniería Comercial		
Escuela:	Ciencias Sociales		
Docente:	Job Rivas Galdames - job.rivas@uoh.cl		
Horario:	Lunes 12:00 – 13:30 Lunes 14:30 - 16:00		

Créditos SCT:	4
Carga horaria semestral	120 horas
Carga horaria semanal:	7,5 horas

Tiempo de trabajo sincrónico semanal:	4,5 horas
Tiempo de trabajo asincrónico semanal:	3 horas

**II. RESULTADOS U OBJETIVOS DE APRENDIZAJE ESPERADOS ESTE SEMESTRE**

1)	Adquiere las herramientas necesarias que permitan conocer el proceso de diseño, creación e implementación de un negocio real.
2)	Desarrolla las competencias necesarias para identificar una oportunidad en el mercado e idear un plan de negocios y su ejecución.
3)	Comprende la importancia de la gestión de procesos en ambiente BPMN y su implementación en un negocio real.
4)	Reconoce la necesidad de gestionar un negocio y su equipo de trabajo, mediante el uso de Metodologías Ágiles (Design Sprint - Agile).

### III. UNIDADES, CONTENIDOS Y ACTIVIDADES

Semana	Contenidos	Actividades de enseñanza y aprendizaje		Actividades de evaluación diagnóstica, formativa y/o sumativa
		Tiempo sincrónico	Tiempo asincrónico (trabajo autónomo del o la estudiante)	
S1 13-03-2023	Kick off - Qué nos convoca? Conociendo mi Team mediante un caso de negocios	4,5	3	Evaluación Participativa
S2 20-03-2023	Unidad 1 - Teamwork Aplicando entorno de trabajo a nuestro equipo en Slack	4,5	3	Evaluación Participativa
S3 27-03-2023	Unidad 1 - Teamwork Gestión Ágil - metodologías de trabajo en el mundo actual (Design Sprint - casos)	4,5	3	Evaluación Participativa
S4 03-04-2023	Unidad 2 - Marketing y Negocio Identificando una Oportunidad de Negocios Desarrollar un plan de negocios  <b>Flipped Class</b>	4,5	3	Evaluación en Team
S5 10-04-2023	Unidad 2 - Marketing y Negocio Análisis de la Industria y Competencia  <b>Flipped Class</b>	4,5	3	Evaluación en Team
S6 17-04-2023	Unidad 2 - Marketing y Negocio Desarrollo del Marketing Mix Casos de éxito en Fintech	4,5	3	Evaluación Participativa
S7 24-04-2023	Unidad 3 - Creando mi empresa Organizaciones, evolución e impacto en la actualidad Aspectos legales para crear una empresa en Chile  <b>Proyecto Teams - entrega Fase 1</b>	4,5	3	Evaluación Participativa

S8 01-05-2023	Feriado			
S9 08-05-2023	Receso			
S10 15-05-2023	Unidad 3 - Creando mi empresa Aspectos Financieros y Contables	4,5	3	Evaluación Participativa
S11 22-05-2023	Unidad 3 - Creando mi empresa Inspiración, Startups exitosas en la actualidad.	4,5	3	Evaluación Participativa
S12 29-05-2023	Evaluación de contenidos (prueba)	4,5	3	Evaluación individual
S13 05-06-2023	Unidad 4 - Procesos Enfoque de procesos en gestión mediante tecnología	4,5	3	Evaluación Participativa
S14 12-06-2023	Unidad 4 - Procesos Gestionando procesos con BPMN (casos)	4,5	3	Evaluación Participativa
S15 19-06-2023	<b>Proyecto Teams - entrega Fase 2</b>	4,5	3	Evaluación en Team
S16 26-06-2023	Feriado			
S17 03-07-2023	Síntesis del curso Evaluaciones Recuperativas	4,5	3	

#### IV. CONDICIONES Y POLÍTICAS DE EVALUACIÓN

##### Evaluaciones:

##### **a.- Ponderación 15% (semana 7)**

- Proyecto Teams Fase 1, Informe de Avance  
Cada Team en respuesta al tema asignado, debe generar el informe ejecutivo de avance de acuerdo a lo definido en pauta de evaluación. Este informe debe entregarse en el módulo tareas de Ucampus.

##### **b.- Ponderación 20% (semana 15)**

- Proyecto Teams Fase 2, Informe de Avance y Presentación  
Cada Team en respuesta al tema asignado, debe generar el informe ejecutivo de cierre de acuerdo a lo definido en pauta de evaluación. Este informe debe entregarse en el módulo tareas de Ucampus. Además en 10 minutos (elevator pitch-azar) y de manera presencial, debe presentar las principales conclusiones del trabajo realizado con su Team

##### **c.- Ponderación 20% (semana 4 y semana 5)**

- Flipped Class Clase Invertida - (exposición)  
Cada team debe en 10 minutos presentar el tema asignado realizando una clase invertida, la cual considere los objetivos declarados en la pauta de evaluación.  
Existen 2 fechas de entrega;  
Semana 4 teams (Denver, Nairobi, Oslo, Helsinki)  
Semana 5 teams (Lisboa, Santiago, Palermo, Bogota)

##### **d.- Ponderación 30% (semana 12)**

- Evaluación de Contenidos  
Presencial considera los contenidos vistos en clases más los temas presentados por cada Team mediante Flipped Class (cápsulas)

##### **e.- Ponderación 15% (semana 17)**

- Coevaluación  
Actividad presencial implementada en GForms, donde se potencia Teamwork y pensamiento crítico requiriendo que cada integrante del curso evalúe la participación sus compañer@s de Team.

##### Condiciones de aprobación (deben cumplirse todas):

- **EVALUACIONES**  $(a*0,15 + b*0,2 + c*0,2 + d*0,3 + e*0,15) \geq 4,0$
- **ASISTENCIA**  $\geq 90\%$
- **COEVALUACIÓN**  $\geq 5,0$

**V. BIBLIOGRAFÍA Y RECURSOS OBLIGATORIOS**

Bibliografía Fundamental

- Mullins, J. W., & Komisar, R. Innovando en el Modelo de Negocios.
- Antonio Borello. El Plan de Negocios.
- Sprint: How to Solve Big Problems and Test New Ideas, Jake Knapp , John Zeratsky. 2016

**VI. BIBLIOGRAFÍA Y RECURSOS COMPLEMENTARIOS**

Bibliografía complementaria

- David Ronick. Hit the Deck: Create a Business Plan in Half the Time, with Twice the Impact.
- Héctor Sepúlveda. Power Pitch Method