

PLANIFICACIÓN DE CURSO

Primer Semestre académico 2024 - Docencia Presencial

I. ACTIVIDAD CURRICULAR Y CARGA HORARIA

Asignatura:	Negocios 1	Código: ICA 3001
Semestre de la Carrera:	Semestre V, año 3	
Carrera:	Ingeniería Comercial	
Escuela:	Escuela de Ciencias Sociales	
Docente(s):	JAIME MATHESON VILLÁN	
Ayudante(s):		
Horario clases:	<p>Sección 1: Martes: 10:15 a 11:45 hrs PRESENCIAL Miércoles: 16:15 a 17:45 hrs. GENERALMENTE VIRTUAL (Podrá ser presencial según necesidad de trabajo interactivo o evaluaciones)</p> <p>Sección 2: Martes: 12:00 a 13:30 hrs PRESENCIAL Miércoles: 18:00 a 19:30 hrs GENERALMENTE VIRTUAL (Podrá ser presencial según necesidad de trabajo interactivo o evaluaciones)</p>	
Horarios de Juego	<p>1. Análisis, evaluación, toma e ingresos de decisiones: Desde el inicio del juego o la entrega de resultados del último periodo según corresponda, (Viernes antes de 23,59 hrs) hasta las 18:00 horas del jueves siguiente.</p> <p>2. Ingreso de reparos desde las 18 horas del día jueves hasta las 21:30 del día Jueves al mail jaime.matheson@uoh.cl (reparos: errores puntuales detectados posterior al cierre de la decisiones y que es necesario corregir, solo errores no decisiones mal tomadas)</p> <p>La plataforma está disponible 24/7 y el sistema está abierto 24/7 con la excepción del periodo de proceso de decisiones : jueves 18 hrs al viernes 23:59 hrs</p>	

Créditos SCT:	6
Carga horaria semestral ¹ :	180 horas
Carga horaria semanal:	12 horas

Tiempo de trabajo sincrónico semanal:	3 horas
Tiempo de trabajo asincrónico semanal:	9 horas

¹ Considere que 1 crédito SCT equivale a 30 horas de trabajo total (presencial/sincrónico y autónomo/asincrónico) en el semestre.

II. RESULTADOS U OBJETIVOS DE APRENDIZAJE ESPERADOS ESTE SEMESTRE

1)	Aproximar a los alumnos al mundo de la Empresa inserta en un entorno cambiante y mercado competitivo, desarrollar y/o perfeccionar las habilidades en la gestión por objetivos y toma de decisiones. En el contexto de mercados simulados altamente competitivos y de un grado importante de complejidad.
2)	Desarrollar la visión sistémica de la toma de decisiones integrando herramientas y conocimientos adquiridos
3.1)	Analizar el entorno y los mercados Planificar y diseñar el negocio Organizar, dirigir y controlar Tomar decisiones Seguimiento
3.2)	Desarrollo y aplicación de técnicas básicas de inteligencia de negocios
4)	Desarrollar habilidades y/o capacidades de análisis, de liderazgo, negociación, de relación social, manejo de frustraciones y resiliencia.
5)	Fortalecer los conocimientos y las habilidades en la aplicación de los conceptos técnicos básicos de las distintas áreas funcionales de la Administración.

III. UNIDADES, CONTENIDOS Y ACTIVIDADES

UNIDAD: <i>EJERCICIO COMERCIAL 1</i>				
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)	
1 18-03 a 22-03	CAPACITACIÓN y REGISTRO	3 horas de clases	9 horas de trabajo autónomo y consultoría (Profesor y/o ayudante)	Clase expositiva y de consultoría
2 25-03 a 29-03	PERIODO PRUEBA 1	3 horas de clases	9 horas de trabajo autónomo y consultoría (Profesor y/o ayudante)	Clase expositiva y de consultoría
3 01-04 a 05-04	PERIODO PRUEBA 2	3 horas de clases	9 horas de trabajo autónomo y consultoría (Profesor y/o ayudante)	Clase expositiva y de consultoría
4 08-04 a 12-04	PERIODO PRUEBA 3	3 horas de clases	9 horas de trabajo autónomo y consultoría (Profesor y/o ayudante)	Clase expositiva y de consultoría
5 15-04 a 19-04	PERÍODO 1	3 horas de clases	9 horas de trabajo autónomo y consultoría (Profesor y/o ayudante)	Clase expositiva y de consultoría Evaluación sumativa (10%) CONTROL SOBRE MANUAL y SUS APLICACIONES Test on line presencial

UNIDAD: <i>EJERCICIO COMERCIAL 2</i>				
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)	

6 22-04 a 26-04	PERÍODO 2	3 horas de clases	9 horas de trabajo autónomo y consultoría (Profesor y/o ayudante)	PLAN 1 EVALUACIÓN SUMATIVA ENTREGA PROYECCIONES DE RESULTADO AL PERIODO 6
7 29-04 a 03-05	PERÍODO 3	3 horas de clase y 1 hora de ayudantía	9 horas de trabajo autónomo y consultoría (Profesor y/o ayudante)	Clase expositiva y de consultoría
8 06-05 a 10-05	PERÍODO 4 SE JUEGA EFECTIVAMENTE	RECESO DOCENTE	9 horas de trabajo autónomo y consultoría (Profesor y/o ayudante)	Consultoría libre y voluntaria
9 13-05 a 17-05	PERÍODO 5	3 horas de clases	9 horas de trabajo autónomo y consultoría (Profesor y/o ayudante)	Clase expositiva y de consultoría
10 20-05 a 24-05	PERÍODO 6	3 horas de clase y 1 hora de ayudantía	9 horas de trabajo autónomo y consultoría (Profesor y/o ayudante)	Clase expositiva y de consultoría ENTREGA EVALUACIÓN RESULTADOS PLAN 1
11 27-05 a 31-05	PERÍODO 7	3 horas de clase y 1 hora de ayudantía	9 horas de trabajo autónomo y consultoría (Profesor y/o ayudante)	Clase expositiva y de consultoría PLAN 2 EVALUACIÓN SUMATIVA ENTREGA PROYECCIONES DE RESULTADO AL PERIODO 12

UNIDAD: <i>MEMORIA FINAL</i>				
Semana		Actividades de enseñanza y aprendizaje		Actividades de evaluación diagnóstica, formativa y/o sumativa
		Tiempo sincrónico	Tiempo asincrónico (trabajo autónomo del o la estudiante)	

12 03-06 a 07-06	PERÍODO 8	3 horas de clase y 1 hora de ayudantía	9 horas de trabajo autónomo y consultoría (Profesor y/o ayudante)	Clase expositiva y de consultoría
13 10-06 a 14-06	PERÍODO 9	3 horas de clase y 1 hora de ayudantía	9 horas de trabajo autónomo y consultoría (Profesor y/o ayudante)	Clase expositiva y de consultoría
14 17-06 a 21-06	PERÍODO 10	3 horas de clase y 1 hora de ayudantía	9 horas de trabajo autónomo y consultoría (Profesor y/o ayudante)	Clase expositiva y de consultoría
15 24-06 a 28-06	PERÍODO 11	3 horas de clase y 1 hora de ayudantía	9 horas de trabajo autónomo y consultoría (Profesor y/o ayudante)	Clase expositiva y de consultoría
16 01-07 a 05-07	PERÍODO 12	3 horas de clase y 1 hora de ayudantía	9 horas de trabajo autónomo y consultoría (Profesor y/o ayudante)	Clase expositiva y de consultoría
17 08-07 a 12-07				ENTREGA EVALUACIÓN RESULTADOS PLAN 2 ENTREGA EVALUACIÓN FINAL

IV. CONDICIONES Y POLÍTICAS DE EVALUACIÓN

EVALUACIONES

El curso contempla 4 conceptos generales de evaluación

Control sobre el Manual del Juego, Planes (capacidad de conducir las empresa a los resultados)

Logro Patrimonial (rentabilidad), Ranking de Mercado (capacidad competitiva)

La nota final está determinada:

Ranking del periodo de prueba: 5%

Control sobre manual de operaciones: 10 %

PLANES: 25%

RANKING FINAL : 30%

LOGRO PATRIMONIAL : 30%

La nota de aprobación es un 4,00 considerándose aproximación de decimales de 3,95, un 3,94 reprobada inapelablemente.

MOTIVOS DE REPROBACIÓN:

1.- No alcanzar la nota de aprobación de 4,00

2.- Ser desvinculado por el Gerente General o el Comité Ejecutivo (el resto de los gerentes) por falta de compromiso y dedicación o manifiestos aportes que comprometen negativamente el logro del objetivo de la Empresa. Nota 1, la decisión de desvinculación no puede ser revertida por el docente.

3.- Perdida del 100% del patrimonio, (quiebra) Nota 1 para todos los Gerentes.

4.- Malas Prácticas, todas aquellas prohibidas y contenidas en el manual, así como cualquier otra que atente contra la Libre Competencia, defraudar el mercado, atentar contra el Juego Justo, colusiones, acuerdos que contradigan los criterios de eficiencia en la toma de decisiones, la Nota 1, para todos los Gerentes.

5.- No superar un Patrimonio de \$ 11.000.000.- al final del periodo 12

Los factores de Patrimonio y Ranking son determinados en base al resultado solo de las Empresas UOH.

La evaluación comprende los siguientes aspectos:

I.- Ranking final del periodo de prueba: 5%

II.- Test sobre dominio del manual del Juego: contribuye en un 10%

III.- Directorios: Promedio de 2 PLANES contribuye en un 25% (nota individual por gerencia)

PLAN 1: (10 %) control de la proyección al periodo 6 (nota individual por gerencia y empresa)

PLAN 2 : (15%) control de la proyección al periodo 12 (nota individual por gerencia y empresa), la proyección no podrá establecer un patrimonio inferior a los 11.000.000.-

La nota del Plan está determinada por una plantilla que mide cumplimiento de las metas de la empresa y comportamiento gerencial.

IV.- DESARROLLO PATRIMONIAL: contribuye en un 30%, según algoritmo.

El objetivo es partiendo de un patrimonio de \$ 10.000.000.- alcanzar y/o superar un patrimonio equivalente a \$ 22.000.000.- representando un 6,8% de rentabilidad por periodo (12 periodos),

La nota se define por $(\text{Patrimonio logrado}/22.000.000)*6 + 1$ CON MÍNIMO 1 (pierde el 100% del patrimonio) y MÁXIMO 7.

La aplicación de cualquiera de esas las razones 2, 3, 4 así como los alumnos que en las instancias administrativas eliminaran el ramo, significará el cierre de la Empresa y/o quedará excluido del juego así como si la aplicación fuese respecto de un gerente.

6.- En todo lo no especificado rigen todas las normas y reglamentos de la Universidad

EVALUACIÓN ESPECIAL

La empresa que alcance o supere la meta de patrimonio de \$ 22.000.000 obtendrá una nota 7 para todos sus gerentes independiente el promedio alcanzado, con la excepción si un gerente proyecta una nota de reprobación (representa que su gestión no significó aporte fundamental y que el resto del equipo tiene el merito de lo logrado) o fue desvinculado

La empresa que alcance el primer lugar en el ranking final obtendrá una nota 7 para todos sus gerentes independiente el promedio alcanzado, con la excepción si un gerente proyecta una nota de reprobación (representa que su gestión no significó aporte fundamental y que el resto del equipo tiene el merito de lo logrado) o fue desvinculado

IV.- RANKING

Ranking del periodo 8: 10%, nota determinada por el ranking de la empresa en el mercado, 1er lugar: 7 último lugar: 2,0 con distribución lineal.

Ranking final o periodo 12 : 20% nota determinada según escala 1er lugar : 7 último lugar : 2,0

Son parte integral de las condiciones y políticas de desarrollo y evaluación del ramo, el documento publicado como Consideraciones Generales

**No hay instancia de eximir ningún Plan
No hay instancias de trabajos, evaluaciones ni actividades para mejorar o aprobar por mecanismos distinto a los ya indicados.**

Los Planes constituyen un análisis y control de gestión de los objetivos que cada empresa se haya fijado previamente según el calendario precedente, ello significa que es una tarea de desarrollo continuo.

Los grupos deben estar conformados por 3 alumnos y/ o alumnas, (conformación distinta será excepcional y coordinada con el profesor, en ningún caso empresas de 4 alumnos) y dado solamente por la cantidad de matriculados, excepcionalmente podrá formarse una empresa con alumnos de distintas secciones.

RESPECTO DE LAS ASISTENCIAS A EVALUACIONES

Para efectos de los Planes no aplicará la inasistencia aun justificada dado que 1.- son equipos de trabajo y 2.- cada informe tiene definido un plazo de varias semanas para su elaboración en tal caso se considerará como alumno presente y se calificará según corresponda, por área o gerencia (Planes 1 y 2) además de una nota grupal,

RESPECTO DEL DESARROLLO DE LA ASIGNATURA Y LAS CALIFICACIONES: Esta asignatura a diferencia de lo habitual es de desarrollo competitivo, los grupos (Empresas) compiten entre si, la asignatura la hacen las Alumnas y Alumnos en su configuración de empresa o equipo, es decir responde a un modelo constructivista, el profesor solo asume un rol de guía y consultor entregando herramientas de análisis y gestión, en consecuencia el responsable de las decisiones son las Alumnas y Alumnos. Se debe tener presente que en un mercado las muy buenas decisiones pueden ser opacadas por excelentes decisiones de la competencia.

Dadas las características diferenciadas de la asignatura, el modelo de evaluación se caracteriza por tener una diversidad de notas donde las más incidentes se dan por el resultado final dando oportunidad a los alumnos y alumnas de ir ambientándose al modelo, a su vez mantiene siempre vigente la posibilidad de lograr un buen resultado y aun siendo competitivo, es decir que para que una empresa mejore su posición en el mercado necesariamente debe desplazar a otras, existe la posibilidad de que todas las empresas logren un buen resultado. Los resultados son absolutamente objetivos están dados por el modelo y su configuración no es conocida por el docente.

V. BIBLIOGRAFÍA Y RECURSOS OBLIGATORIOS

Manual del Juego

Material disponible en el portal del juego de negocios.

VI. BIBLIOGRAFÍA Y RECURSOS COMPLEMENTARIOS