

**PLANIFICACIÓN DE CURSO**  
Primer Semestre académico 2025

**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:	S2 Lunes 14:30 - 16:00 Jueves 14:30 - 16:00 S1 Lunes 16:15 - 17:45 Jueves 16:15 - 17:45		

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 Frameworks en metodologías Ágiles (mejora continua - 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)	
<b>S1</b> 24/03 – 28/03	Kick off - Qué nos convoca? Diagnóstico de conocimientos Conociendo mi Team mediante un caso de negocios	4,5	3	Evaluación Participativa
<b>S2</b> 31/03 – 04/04	Unidad 1 - Teamwork Aplicando entorno de trabajo a nuestro equipo en NOTION	4,5	3	Evaluación Participativa
<b>S3</b> 07/04 - 11/04	Unidad 1 - Teamwork Gestión Ágil - metodologías de trabajo en el mundo actual (Design Sprint - casos)	4,5	3	Evaluación Participativa
<b>S4</b> 14/04- 18/04 Feriado 18/04	Unidad 2 - Marketing y Negocio Identificando una Oportunidad de Negocios Desarrollar un plan de negocios	4,5	3	Evaluación en Team
<b>S5</b> 21/04 - 25/04	Unidad 2 - Marketing y Negocio Análisis de la Industria y Competencia  Desarrollando nuestro Proyecto	4,5	3	Evaluación en Team
<b>S6</b> 28/04 - 02/05 Feriado 01/05	Unidad 2 - Marketing y Negocio Desarrollo del Marketing Mix  <b>Flipped Class (jueves)</b>	4,5	3	Evaluación Participativa

<p><b>S7</b> 05/05 - 09/05</p>	<p>Unidad 3 - Creando mi empresa Organizaciones, evolución e impacto en la actualidad Aspectos legales para crear una empresa en Chile</p> <p><b>Proyecto Teams - entrega Fase 1 (jueves)</b></p>	<p>4,5</p>	<p>3</p>	<p>Evaluación Participativa</p>
<p><b>S8</b> 12/05 - 16/05</p>	<p>Unidad 3 - Creando mi empresa Aspectos Financieros y Contables</p> <p><b>Flipped Class (jueves)</b></p>	<p>4,5</p>	<p>3</p>	<p>Evaluación Participativa</p>
<p><b>S9</b> 19/05 - 23/05 Feriado 21/05</p>	<p>Unidad 3 - Creando mi empresa Inspiración, Startups exitosas en la actualidad.</p>	<p>4,5</p>	<p>3</p>	<p>Evaluación Participativa</p>
<p><b>S10</b> 25/05 - 30/05 Receso</p>	<p>Receso</p>			
<p><b>S11</b> 02/06 - 06/06</p>	<p>Repaso Evaluación de contenidos (prueba) 05/06</p>	<p>4,5</p>	<p>3</p>	<p>Evaluación Participativa</p>
<p><b>S12</b> 09/06 - 13/06</p>	<p>Unidad 4 - Procesos Enfoque de procesos en gestión mediante tecnología</p>	<p>4,5</p>	<p>3</p>	<p>Evaluación individual</p>

<b>S13</b> 16/06 – 20-06 Feriado 20-06	Unidad 4 - Procesos Gestionando procesos con BPMN (casos)	4,5	3	Evaluación Participativa
<b>S14</b> 23/06 – 27/06	Desarrollando nuestro Proyecto			
<b>S15</b> 30/06 – 04/07	<b>Proyecto Teams - entrega Fase 2 (Lunes y Jueves)</b>	4,5	3	Evaluación Participativa
<b>S16</b> 07/07 – 11/07	Síntesis del curso Evaluaciones Recuperativas	4,5	3	Evaluación en Team

#### IV. CONDICIONES Y POLÍTICAS DE EVALUACIÓN

##### Evaluaciones:

##### a.- Ponderación 15%

- 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%

- 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%

- Flipped Class Clase Invertida - (exposición)  
Cada team debe en 20 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, los temas se asignarán semanalmente.

##### d.- Ponderación 30%

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

##### e.- Ponderación 15%

- Coevaluación  
Actividad implementada en UCampus por cada entrega grupal, 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**  $\geq 85\%$
- **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