



FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y RECURSOS HUMANOS

SÍLABO

INCUBACIÓN (E)

I. DATOS GENERALES

- | | |
|----------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 1. Departamento Académico | : Ciencias Administrativas y Recursos Humanos |
| 2. Escuela Profesional | : Administración/ Administración de Negocios Internacionales/ Gestión de Recursos Humanos/ Marketing. |
| 3. Programa | : Pregrado |
| 4. Semestre Académico | : 2025 – II |
| 5. Tipo de asignatura | : Obligatoria |
| 6. Modalidad de asignatura | : Virtual |
| 7. Código de asignatura | : 025033E2020 (ADM) / 025033E2021 (ANI) / 025033E2022 (GRH) / 025033E2023 (MK) |
| 8. Ciclo | : Sexto |
| 9. Créditos | : 2 |
| 10. Horas semanales totales | : 4 |
| Horas lectivas de teoría | : 1 |
| Horas lectivas de práctica | : 2 |
| 11. Horas lectivas totales | : 3 |
| Horas no lectivas de teoría | : - |
| Horas no lectivas de práctica | : - |
| Horas no lectivas totales | : - |
| Horas de Trabajo Independiente (HTI): | 1 |
| 11. Requisito | : Preincubación |
| 12. Docentes | : Guzmán Melgar, Catalina Chepa / Diaz Navarro, Carlos Andrés / |

II. SUMILLA

La asignatura pertenece al área curricular de estudios especializados, tiene como propósito planear la implementación de su proyecto emprendedor a un nivel de incubación, utilizando herramientas tecnológicas, para promocionar y comercializar a nivel nacional e internacional, considerando que los negocios sean autosustentables y socialmente responsables.

Desarrolla las siguientes unidades de aprendizaje: 1. Implementación del plan de negocios y desarrollo de estrategias. 2. Desarrollo de productos y servicios. 3. Desarrollo de la marca y estrategia comercial. 4. Evaluación económica y financiamiento del negocio.

La asignatura exige del estudiante la elaboración y presentación de su proyecto de emprendimiento con una clara definición de los procesos, operación y desarrollo del negocio, para posibilitar la constitución y/o formalización de la empresa.

III. COMPETENCIA Y SUS COMPONENTES COMPRENDIDOS EN LA ASIGNATURA

3.1. Competencia

Gestión de proyectos

Elabora y gestiona proyectos de diversa índole, vinculados a su profesión

3.2. Componentes

Capacidades

- Estructura de manera sistemática el plan integral del proyecto, considerando los procesos y las tareas para lograr los objetivos de manera sostenible.
- Organiza y gestiona recursos considerando la eficiencia en la cadena de valor, el riesgo y la sostenibilidad del negocio.
- Organiza y gestiona recursos comerciales para fortalecer la marca y lograr los objetivos del proyecto en el tiempo previsto, considerando los aspectos legales del negocio e indicadores de gestión.
- Aplica indicadores de evaluación económica, social y ambiental, considerando el análisis de sensibilidad.

Actitudes y valores

- Actitud innovadora y emprendedora.
- Liderazgo (académico, tecnológico y otros).
- Conservación ambiental.
- Compromiso con el desarrollo del país.

UNIDAD 1
IMPLEMENTACIÓN DEL PLAN DE NEGOCIOS Y DESARROLLO DE ESTRATEGIAS

CAPACIDAD:

Estructura de manera sistemática el plan integral del proyecto, considerando los procesos y las tareas para lograr los objetivos de manera sostenible.

SEMANA	CONTENIDOS CONCEPTUALES	CONTENIDOS PROCEDIMENTALES	ACTIVIDAD DE APRENDIZAJE	HORAS LECTIVAS		HORAS NO LECTIVAS		HTI
				HT	HP	HT	HP	
1	<ul style="list-style-type: none"> Validación de la solución 	<ul style="list-style-type: none"> Comprende los alcances del sílabo: competencias, capacidades, contenidos, sistema de evaluación y normas de comportamiento. Presenta el Demo Solución Valida los objetivos del demo solución 	Sesión en línea 1 Exposición interactiva	1	-	-	-	--
		Actividad y Comunicación efectiva <ul style="list-style-type: none"> Expone el demo solución que potenciará en adelante Identifica canvas: Buyer persona, Jobs to be done, propuesta de valor. 	Trabajo en equipo	-	2	-	-	-
		HTI: Tarea Académica 1 - Mejora el prototipo basado en comentarios. Revisa el tema de la sesión próxima Análisis de la competencia	Trabajo autónomo asíncrono	-	-	-	-	1
2	<ul style="list-style-type: none"> Análisis de la competencia 	Validación aula invertida <ul style="list-style-type: none"> Responde a preguntas sobre importancia de identificar a la competencia Analiza la aplicación de la estrategia de océano rojo y océano azul 	Sesión en línea 2 Exposición interactiva	1	-	-	-	-
		Actividad y comunicación efectiva <ul style="list-style-type: none"> Diseña matriz de evaluación de competencia, identifica ventajas y desventajas de la competencia 	Trabajo en equipo	-	2	-	-	-
		HTI: Tarea Académica 2 - Elabora cuadro comparativo de competidores y revisa el tema de la sesión próxima: Identificación de canales	Trabajo autónomo asíncrono	-	-	-	-	1
3	<ul style="list-style-type: none"> Identificaciones de canales 	Validación aula invertida <ul style="list-style-type: none"> Responde a preguntas sobre la importancia de conocer los canales de comunicación del cliente Identifica los canales de comunicación con el cliente: desarrolla mapa de experiencia del cliente; ¿Dónde recibe el mensaje el cliente? ¿cómo se enteran de que existo? ¿cómo se entrega el producto a las manos del cliente? ¿qué pasarela de pago se le conviene? ¿qué canales de información y retroalimentación se deberá contar? 	Sesión en línea 3 Exposición interactiva Formación de equipos Trabajo en equipo	1	-	-	-	-
		Actividad y comunicación efectiva <ul style="list-style-type: none"> Desarrolla mapa de experiencia del cliente / Diseña los canales de comunicación: 	Trabajo en equipo	-	2	-	-	-
		HTI: Tarea Académica 3 - Identifica los principales ingresos y costos fijos del modelo de negocio Actualiza el presupuesto de costos elaborado con el simulador	Trabajo autónomo asíncrono	-	-	-	-	1
4	<ul style="list-style-type: none"> Propone ingresos y costos 	<ul style="list-style-type: none"> Identifica los principales ingresos del negocio Identifica los principales costos del negocio Establece la inversión de capital 	Sesión en línea 4 Exposición dialogada	1	-	-	-	-
		Actividad y comunicación efectiva <ul style="list-style-type: none"> Construye tablas de ingresos y costos mensual y anual Monitoreo I:(Identifica el problema, declaración del problema y perfil del cliente, ideación de la solución, mapeo de oportunidades y competencia y presenta demo solución, matriz de análisis de la competencia, canales de comunicación del cliente, y establece los ingresos y egresos del proyecto 	Trabajo en equipo	-	2	-	-	-
		HTI: Tarea Académica 4 - Actualiza el presupuesto de ingresos elaborado con el simulador y revisa el tema de la sesión próxima: Métricas clave y ventaja injusta	Trabajo autónomo asíncrono	-	-	-	-	1

UNIDAD 2
DESARROLLO DE PRODUCTOS Y SERVICIOS

CAPACIDAD:

Organiza y gestiona recursos considerando la eficiencia de la cadena de valor, el riesgo y sostenibilidad del negocio

SEMANA	CONTENIDOS CONCEPTUALES	CONTENIDOS PROCEDIMENTALES	ACTIVIDAD DE APRENDIZAJE	HORAS LECTIVAS		HORAS NO LECTIVAS		HTI
				HT	HP	HT	HP	
5	• Métricas clave y ventaja injusta	Validación aula invertida <ul style="list-style-type: none"> • Responde a preguntas sobre importancia de métricas clave • Identifica las principales métricas clave para un emprendimiento • Identifica la importancia de establecer una ventaja injusta 	Sesión en línea 5 Exposición interactiva	1		-	-	--
		Actividad y comunicación efectiva <ul style="list-style-type: none"> • Diseña y calcula las métricas clave de su emprendimiento y propone ventaja injusta 	Trabajo en equipo	-	2	-	-	-
		HTI: Tarea Académica 5 - Diseña sus métricas de medición del negocio y revisa el tema de sesión próxima Modelo de Lean Canvas	Trabajo autónomo asíncrono	-	-	-	-	1
6	• Modelo Lean Canvas	Validación aula invertida <ul style="list-style-type: none"> • Responde a preguntas sobre los campos que componen el Lean Canvas • Reconoce la importancia de contar con el Lean Canvas 	Sesión en línea 6 Exposición interactiva	1	-	-	-	-
		Actividad y comunicación efectiva <ul style="list-style-type: none"> • Diseña un lienzo de Lean Canvas • Resuelve el Dilema ético: Crear productos o servicios reñidos con la moral y buenas costumbres. • Reflexiona los valores de la USMP. 	Trabajo en equipo Taller	-	2	-	-	-
		HTI: Tarea Académica 6 - Revisa el lienzo de Lean Canvas de acuerdo a las mejoras recomendadas	Trabajo autónomo asíncrono	-	-	-	-	1
7	• Modelo Lean Canvas	Actividad y comunicación efectiva <ul style="list-style-type: none"> • Expone el modelo de negocio aplicando el Lean Canvas 	Sesión en línea 7 Trabajo en equipo	1		-	-	-
		Actividad y comunicación efectiva <ul style="list-style-type: none"> • Expone el modelo de negocio aplicando el Lean Canvas 	Trabajo en equipo	-	2	-	-	-
		HTI: Tarea Académica 7- Aplica las recomendaciones necesarias al modelo de negocio	Trabajo autónomo asíncrono	-	-	-	-	1
8	• Piloto de ventas	Actividad y comunicación efectiva <ul style="list-style-type: none"> • Construye un piloto del plan de ventas 	Sesión en línea 8 Exposición – diálogo Trabajo en equipo	1		-	-	-
		<ul style="list-style-type: none"> • Examen parcial: Evalúa las capacidades de la primera y segunda unidad de aprendizaje. • Monitoreo II: Presenta prototipo, mapeo de mercado, creación de Lean Canvas explicando el modelo de negocio. 	Trabajo en equipo	-	2	-	-	-
		HTI: Tarea Académica 8- Revisa el tema de la sesión próxima: Plan de ventas	Trabajo autónomo asíncrono	-	-	-	-	1

UNIDAD 3
DESARROLLO DE LA MARCA Y ESTRATEGIA COMERCIAL

CAPACIDAD:

Organiza y gestiona recursos comerciales para fortalecer la marca y lograr los objetivos del proyecto en el tiempo previsto, considerando los aspectos legales del negocio e indicadores de gestión

SEMANA	CONTENIDOS CONCEPTUALES	CONTENIDOS PROCEDIMENTALES	ACTIVIDAD DE APRENDIZAJE	HORAS LECTIVAS		HORAS NO LECTIVAS		HTI
				HT	HP	HT	HP	
9	• Plan de ventas	Validación aula invertida <ul style="list-style-type: none"> • Responde a preguntas sobre importancia de plan de ventas • Comprende la estrategia de desarrollar un plan de ventas, usa la herramienta de embudo de ventas 	Sesión en línea 9 Exposición interactiva	1		-	-	--
		Actividad y comunicación efectiva <ul style="list-style-type: none"> • Diseña plan de ventas 	Trabajo individual	-	2	-	-	-
		HTI: Tarea Académica 9- Hacer el despliegue de plan de ventas para captar leads	Trabajo autónomo asíncrono	-	-	-	-	1
10	• Plan de marketing	Validación aula invertida <ul style="list-style-type: none"> • Responde a preguntas sobre importancia de plan de marketing • Identifica estrategias de branding 	Sesión en línea 10 Exposición interactiva	1	-	-	-	-
		Actividad y comunicación efectiva <ul style="list-style-type: none"> • Pone en práctica plan de ventas y plan de marketing 	Trabajo en equipo	-	2	-	-	-
		HTI: Tarea Académica 10- Hacer el despliegue de plan de ventas para captar leads	Trabajo autónomo asíncrono	-	-	-	-	1
11	• XIX Jornada de Intercambio de Experiencias Empresariales y de Negocios.	<ul style="list-style-type: none"> • Participa de la Jornada de Intercambio de Experiencias Empresariales • Elabora reportes de participación en la Jornada de Intercambio de Experiencias Empresariales y de Negocios. 	Sesión en línea 11 Exposición interactiva	1	-	-	-	-
				-	2	-	-	-
		HTI: Tarea Académica 11- Hacer el despliegue de plan de ventas para captar leads	Trabajo autónomo asíncrono	-	-	-	-	1
12	• Presentación de métricas clave	Actividad y comunicación efectiva <ul style="list-style-type: none"> • Presenta los resultados de ejecución de plan de ventas y marketing 	Sesión en línea 12 Trabajo en equipo	1	-	-	-	-
		Actividad y comunicación efectiva <ul style="list-style-type: none"> • Presenta los resultados de ejecución de plan de marketing • Monitoreo III: Presenta resultados ventas y marketing piloto 	Trabajo en equipo	-	2	-	-	-
		HTI: Tarea Académica 12- Elabora un informe de los resultados de despliegue de plan de ventas y marketing Revisa el tema de la sesión próxima: Finanzas Básicas	Trabajo autónomo asíncrono	-	-	-	-	1

UNIDAD 4
EVALUACIÓN ECONÓMICA Y FINANCIAMIENTO DEL NEGOCIO.

CAPACIDAD:

Aplica indicadores de evaluación económica, social y ambiental, considerando el análisis de sensibilidad.

SEMANA	CONTENIDOS CONCEPTUALES	CONTENIDOS PROCEDIMENTALES	ACTIVIDAD DE APRENDIZAJE	HORAS LECTIVAS		HORAS NO LECTIVAS		HTI
				HT	HP	HT	HP	
13	• Finanzas teóricas	Validación aula invertida • Responde a preguntas sobre componentes de finanzas en emprendimiento • Conoce los componentes de las proyecciones financieras del emprendimiento	Sesión en línea 13 Exposición interactiva	1	-	-	-	--
		Actividad y comunicación efectiva • Revisión de videos de casos propuestos	Trabajo individual	-	2	-	-	-
		HTI: Tarea Académica 13- Revisa plantillas para aplicar finanzas	Trabajo autónomo asíncrono	-	-	-	-	1
14	• Finanzas aplicadas	Actividad y comunicación efectiva • Aplica plantilla financiera a su caso de emprendimiento	Sesión en línea 14 Exposición interactiva	1	-	-	-	-
		Actividad y comunicación efectiva • Aplica plantilla financiera a su caso de emprendimiento	Trabajo en equipo	-	2	-	-	-
		• HTI: Tarea Académica 14- Analiza los resultados del simulador del plan financiero • Revisa el tema de la sesión próxima: Fuentes de financiamiento	Trabajo autónomo asíncrono	-	-	-	-	1
15	• Fuentes de financiamiento	Validación aula invertida • Responde a pregunta principales fuentes de financiamiento • Entiende las estrategias de: Bootstrapping, Crowdfunding, recursos de financiamiento capital de riesgo, capital ángel	Sesión en línea 15 Exposición interactiva Formación de equipos Trabajo en equipo	1	-	-	-	-
		Actividad y comunicación efectiva • Responde a las siguientes preguntas ¿De dónde va a salir el dinero para iniciar el emprendimiento?	Trabajo en equipo	-	2	-	-	-
		• HTI: Tarea Académica 15- Diseña presentación de Modelo de Negocio y presenta producto mínimo viable. • Expone los resultados de proyecto, sustentando el plan financiero, sigue indicaciones del docente	Trabajo autónomo asíncrono	-	-	-	-	1
16	• Presenta el modelo de negocio	EXPONE MODELO LEAN CANVAS Y COMPLEMENTOS (DESDE UNIDAD 1 A 4) • Examen final: Tiene carácter integrador, evalúa la competencia de la asignatura y las capacidades de las cuatro unidades de aprendizaje, mediante una sustentación y la defensa ante un jurado de expertos del Producto Mínimo Viable. • Presenta modelo de negocio, resultados de plan de ventas y marketing, y proyecciones financieras, a través de un pitch deck.	Sesión en línea 16 Exposición – Trabajo en equipo	1	-	-	-	-
			Exposición – Trabajo en equipo	-	2	-	-	-
		HTI: Evalúa los resultados del modelo de negocio y desarrolla primeras ventas	Trabajo autónomo asíncrono	-	-	-	-	1

IV. ESTRATEGIAS METODOLÓGICAS

- De acuerdo con el modelo educativo de la USMP, se reconoce las horas de trabajo independiente que dedican los estudiantes al cumplimiento de las tareas académicas asignadas, adicionales a las de contacto en línea (horas de teoría) y las dirigidas de tutoría en tiempo diferido (horas de práctica), para el logro de los aprendizajes esperados. La actividad docente en las sesiones lectivas y en las de tutoría para las horas de trabajo independientes de aprendizaje, se orientan al desarrollo de capacidades y la construcción de saberes por los estudiantes, aplicables en distintos contextos de desempeño personal y social.
- La **estrategia metodológica preferente es el aprendizaje invertido (Flipped Learning)**, no obstante el profesor podrá utilizar las estrategias del aprendizaje y enseñanza basado en problemas, las técnicas de la problematización y la contextualización de los contenidos educativos, el estudio de casos, la lectura comprensiva (recensión), sesiones en línea, diversos tipos de foros, videos explicativos grabados, videos complementarios de soporte, plataformas web para simulaciones y el análisis de información, así como diversas formas de comunicación educativa asíncrona, entre otros. Especial mención merece la aplicación de la metodología impulsada por la USMP y uso del LMS orientado a la búsqueda desarrollar una mentalidad emprendedora en términos de adquirir un enfoque de negocios, que propicia en el estudiante un mayor nivel de independencia y pensamiento crítico, acorde con las exigencias de la sociedad actual, caracterizada por el valor del conocimiento y su aplicación práctica en la solución de problemas que nos plantea la realidad y el desarrollo de la ciencia y la tecnología.
- En la relación didáctica el profesor se constituye en un auténtico mediador entre la cultura, la ciencia, los saberes académicos y las expectativas de aprendizaje de los estudiantes; por ello organiza, orienta y facilita, con iniciativa y creatividad, el proceso de construcción de sus conocimientos. Proporciona información actualizada y resuelve dudas de los estudiantes incentivando su participación activa. El estudiante asume responsabilidad de participación activa en la construcción de sus conocimientos, durante las sesiones de teoría en aula y en las horas de trabajo independiente para desarrollar los trabajos por encargo asignados, de acuerdo a la exigencia académica del sílabo.

V. RECURSOS DIDÁCTICOS

- Libros digitales, portafolios, sesiones en línea, foros, chats, correo, videos tutoriales, wikis, blogs, e-books, videos explicativos, organizadores visuales, presentaciones multimedia, entre

VI. EVALUACIÓN DEL APRENDIZAJE

El sistema de evaluación del aprendizaje comprende:

- **Evaluación diagnóstica.** Se realiza al inicio de la asignatura y de las sesiones de aprendizaje, para conocer los saberes que los estudiantes poseen al emprender el estudio de los contenidos educativos programados y sirve al profesor para adoptar las decisiones académicas pertinentes. Su aplicación es de responsabilidad profesional en su función docente.
- **Evaluación de proceso (EP).** Se realiza a través de la observación progresiva del desempeño del estudiante en la realización de la exigencia académica de la asignatura y las actividades de aprendizaje significativo previstas en el sílabo. **Evalúa preferentemente el saber hacer y las actitudes** de las capacidades demostradas por los estudiantes. Se consolida y reporta mensualmente al Sistema de Ingreso de Notas de la Facultad, en las fechas programadas. Tiene un peso de 50% para la nota final y resulta del promedio ponderado de las evaluaciones mensuales que corresponde al desempeño académico del estudiante: $EP = (EP1 \times 0.25) + (EP2 \times 0.25) + (EP3 \times 0.25) + (EP4 \times 0.25)$.
- **Evaluación de resultados (ER).** Se realiza mediante la aplicación de un **examen parcial (Ep)** elaborados técnicamente por el profesor, considerando los siguientes dominios de aprendizaje: a) conocimiento (manejo de información), b) comprensión, c) aplicación, d) análisis, e) síntesis y f) evaluación (juicio de valor), **que examina preferentemente el saber conceptual y el saber hacer; y un examen final (Ef)** de carácter integrador que evalúa la competencia de la asignatura y las capacidades de las cuatro unidades de aprendizaje, **mediante una sustentación y la defensa ante un jurado de expertos del Producto Mínimo Viable.** Los resultados son reportados al Sistema de Ingreso de Notas de la Facultad, dos veces durante el semestre, en las fechas establecidas. Tiene un peso de 50% para la nota final y resulta del promedio ponderado de las dos evaluaciones escritas programadas: $ER = (Ep \times 0.4) + (Ef \times 0.6)$.

El **Promedio final (PF)** resulta de la aplicación de la siguiente fórmula:

$$PF = \frac{EP + ER}{2}$$

VII. FUENTES DE INFORMACIÓN

- Blank, S. (2006). *The Four Steps to the Epiphany*. S.G. Blank.
- Boyatzis, R., y Mckee, A. (2006). *Liderazgo Emocional*. Deusto.
- Brown, T. (2008). Design thinking. *Harvard Business Review*, 86, 84-141.
- Csikszentmihalyi, M. (1996). *Fluir (Flow)*. Kairos.
- Maurya, A. (2010). *Running Lean*. O'Reilly Media.
- Ries, E. (2011). *El método Lean Startup*. Deusto.
- Jobs to be done. (2015, 13 de julio). *What is Jobs to be done* [Video]. YouTube. https://www.youtube.com/watch?v=RQjBawcU_qg

Sistematizado por: Pedro Ariza Ricaldi

Fecha: 25 de julio 2025

Revisión pedagógica: René Del Águila Riva.