



FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y RECURSOS HUMANOS SÍLABO

ACELERACIÓN DEL NEGOCIO (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	: Electiva
6. Modalidad de asignatura	: Virtual
7. Código de asignatura	: 025037E3020 (ADM) / 025037E3021 (ANI) / 025037E3022 (GRH) / 025037E3023 (MK)
8. Ciclo	: Séptimo
9. Créditos	2
10. Horas semanales totales	4
Horas lectivas de teoría	1
Horas lectivas de práctica	2
Horas lectivas totales	3
Horas no lectivas de teoría	: -
Horas no lectivas de práctica	: -
Horas no lectivas totales	: -
Horas de Trabajo Independiente	: 1
11. Requisito	: Incubación
12. Docente	: Ariza Ricaldi, Pedro Junior / Escudero Cipriani, Carlos Antonio.

II. SUMILLA

La asignatura pertenece al área curricular de estudios especializados, tiene como propósito fortalecer las iniciativas empresariales mediante la aplicación de estrategias, herramientas metodológicas y conocimientos prácticos que contribuyan a satisfacer las necesidades potenciales de consumidores, mediante la organización óptima de la cadena de valor de un proyecto de negocio.

Desarrolla las siguientes unidades de aprendizaje: 1. Estrategias de crecimiento en el mercado. 2. Gestión de la implementación de planes y programas de negocios con Lean Manufacturing. 3. Determinación de indicadores de gestión (KPI) de negocios en marcha. 4. Monitoreo del negocio con visión de rentabilidad económica y sostenibilidad.

La asignatura exige del estudiante la elaboración de una propuesta para la aceleración y crecimiento del negocio a nivel interno y externo.

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.

IV. PROGRAMACIÓN DE CONTENIDOS

UNIDAD 1 ESTRATEGIAS DE CRECIMIENTO EN EL MERCADO								
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"> Revisión del Modelo de Negocio 	<ul style="list-style-type: none"> Comprende los alcances del sílabo: competencias, capacidades, contenidos, sistema de evaluación y normas de comportamiento. Repasa los 9 campos del Modelo de Negocio (Lean Canvas) 	Sesión en línea 1 Exposición interactiva	1	-	-	-	-
		<ul style="list-style-type: none"> Actividad 1: Presenta modelo de negocio, resultados de plan de ventas y marketing, y proyecciones financieras, a través de un pitch deck 	Trabajo en equipo	-	2	-	-	-
		<ul style="list-style-type: none"> HTI: Tarea Académica 1 –Elabora un resumen de los indicadores (logros alcanzados y brechas identificadas). 	Trabajo autónomo asíncrono	-	-	-	-	1
2	<ul style="list-style-type: none"> Riesgo del modelo de Negocio 	<ul style="list-style-type: none"> Comprende los riesgos de producto, riesgo de mercado y riesgo de cliente 	Sesión en línea 2 Exposición interactiva	1	-	-	-	-
		<ul style="list-style-type: none"> Actividad 2: Exposición de los indicadores del modelo de negocio de los proyectos en marcha 	Trabajo equipo	-	2	-	-	-
		<ul style="list-style-type: none"> HTI: Tarea Académica 2 – Redacta propuestas de solución para las observaciones identificadas en el modelo de negocio 	Trabajo autónomo asíncrono	-	-	-	-	1
3	<ul style="list-style-type: none"> Acciones de mitigación de riesgo 	<ul style="list-style-type: none"> Propone las acciones de mitigación de riesgo de producto, mercado o cliente 	Sesión en línea 3 Exposición interactiva	1	-	-	-	-
		<ul style="list-style-type: none"> Actividad 3: Expone las soluciones por los riesgos identificados en el modelo de negocio 	Trabajo equipo	-	2	-	-	-
		<ul style="list-style-type: none"> HTI: Tarea Académica 3 – Redacta un plan de ventas y canales de comunicación mejorado 	Trabajo autónomo asíncrono	-	-	-	-	1
4	<ul style="list-style-type: none"> Estrategia de Ventas. 	<ul style="list-style-type: none"> Comprende que el mercado objetivo es dinámico y debe tenerse en cuenta la intervención del cliente en el éxito del negocio. Reconoce el uso del embudo de ventas 	Sesión en línea 4 Exposición interactiva	1	-	-	-	-
		<ul style="list-style-type: none"> Actividad: Presenta su plan de ventas para captar clientes en el corto plazo. Monitoreo I: Presenta su modelo de negocios mejorado 	Trabajo equipo	-	2	-	-	-
		<ul style="list-style-type: none"> HTI: Tarea Académica 4 – Desplegar el plan de ventas 	Trabajo autónomo asíncrono	-	-	-	-	1

UNIDAD 2

GESTIÓN DE LA IMPLEMENTACIÓN DE PLANES Y PROGRAMAS DE NEGOCIOS CON LEAN MANUFACTURING

CAPACIDAD:

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

SEMANA	CONTENIDOS CONCEPTUALES	CONTENIDOS PROCEDIMENTALES	ACTIVIDAD DE APRENDIZAJE	HORAS LECTIVAS		HORAS NO LECTIVAS		HTI
				HT	HP	HT	HP	
5	<ul style="list-style-type: none"> Operatividad de la Cadena de valor en proyecto de emprendimiento 	<ul style="list-style-type: none"> Identifica los elementos de cadena de valor Reconoce la importancia de contar con proveedores estratégicos 	Sesión en línea 5 Exposición interactiva	1	-	-	-	-
		<ul style="list-style-type: none"> Actividad 5: Establece los proveedores actuales y su grado de importancia Diseña un plan de gestión con proveedores Responde los siguientes cuestionamientos ¿Cuenta con proveedores definidos? ¿Ha determinado su plan de abastecimiento? ¿Cuenta con un plan de distribución adecuado? ¿Produce directamente o depende de otros para tener el producto? 	Trabajo equipo	-	2	-	-	-
		<ul style="list-style-type: none"> HTI: Tarea Académica 5 – Identifica personal que requiere incrementar para el funcionamiento de modelo de negocio 	Trabajo autónomo asíncrono	-	-	-	-	1
6	<ul style="list-style-type: none"> Fortaleciendo al equipo del negocio 	<ul style="list-style-type: none"> Reconoce la importancia de contar con un equipo colaborativo, técnico y productivo 	Sesión en línea 6 Exposición interactiva	1	-	-	-	-
		<ul style="list-style-type: none"> Actividad 6: Responde a los siguientes cuestionamientos: ¿Cuántas personas requiere incrementar al negocio? ¿cuáles son las nuevas funciones que realizarán? ¿cuánto cuesta esta nueva contratación? ¿Qué modalidad de contrato se requiere? Dilema ético: Desarrollo de negocios con contaminación ambiental evidente (suelo, bosque y agua), así como la imposibilidad de reciclaje Reflexiona los valores de la cultura institucional de la USMP. 	Trabajo equipo	-	2	-	-	-
		<ul style="list-style-type: none"> HTI: Tarea Académica 6 – Realiza el seguimiento del plan de ventas 	Trabajo autónomo asíncrono	-	-	-	-	1
7	<ul style="list-style-type: none"> Incremento de ventas. 	<ul style="list-style-type: none"> Justifica la necesidad de acelerar las ventas Reconoce la importancia de evaluar el FODA del equipo de ventas y próximas acciones de mejora 	Sesión en línea 7 Exposición interactiva	1	-	-	-	-
		<ul style="list-style-type: none"> Actividad 7: Responde al siguiente cuestionamiento ¿Es posible acelerar las ventas? ¿se cuenta con los recursos necesarios para hacer crecer las ventas? ¿se cuenta con una estrategia clara para acelerar las ventas? ¿se requiere formalizar el negocio? 	Trabajo equipo	-	2	-	-	-
		<ul style="list-style-type: none"> HTI: Tarea Académica 7 – Realiza un listado de instituciones aceleradores potenciales 	Trabajo autónomo asíncrono	-	-	-	-	1
8	<ul style="list-style-type: none"> Acercamiento a una aceleradora 	<ul style="list-style-type: none"> Reconoce la labor de una aceleradora, ¿Qué es una aceleradora y que requisitos solicita de los que postulan? Monitoreo II: Presentación de la lista de proveedores actuales y sus respectivos productos y precios de producto, plan de contratación de nuevo personal, cargo que ocupa y costo que genera al negocio, plan de ventas mejorado 	Sesión en línea 8 Exposición interactiva	1	-	-	-	-
		<ul style="list-style-type: none"> Examen parcial: Evalúa las capacidades de la primera y segunda unidad de aprendizaje 	Evaluación en línea	-	-	2	-	-
		<ul style="list-style-type: none"> HTI: Tarea Académica 8 – Revisa tu presupuesto financiero propuesto en el modelo de negocio 	Trabajo autónomo asíncrono	-	-	-	-	1

UNIDAD 3
DETERMINACIÓN DE INDICADORES DE GESTIÓN (KPI) DE NEGOCIOS EN MARCHA

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 financiero	<ul style="list-style-type: none"> • Interpreta los principales KPIs de su modelo de negocio • Comprende la diferencia entre financiación e inversión 	Sesión en línea 9 Exposición interactiva	1	-	-	-	-
		<ul style="list-style-type: none"> • Actividad 9: Responde a los siguientes cuestionamientos; ¿el plan financiero propuesto cumple con las expectativas actuales? • ¿se requiere de un inversor o financiamiento? • Actualiza su plan financiero 	Trabajo equipo	-	2	-	-	-
		<ul style="list-style-type: none"> • HTI: Tarea Académica 9- Tomar decisión en equipo para decidir si invertir o buscar financiamiento 	Trabajo autónomo asíncrono	-	-	-	-	1
10	• Uso de la tecnología en el éxito del negocio	<ul style="list-style-type: none"> • Entiende la necesidad de incorporar la tecnología en su empresa para la medición el desarrollo y crecimiento. • Reconoce las pasarelas de pago 	Sesión en línea 10 Exposición interactiva	1	-	-	-	-
		<ul style="list-style-type: none"> • Actividad 10: Reporta las ventas alcanzadas a la fecha 	Trabajo equipo	-	2	-	-	-
		<ul style="list-style-type: none"> • HTI: Tarea Académica 10- Prepara un pitch deck de 7 minutos para dar a conocer su modelo de negocio y necesidades que busca en un inversor o un financiador 	Trabajo autónomo asíncrono	-	-	-	-	1
11	• XIX Jornada de Intercambio de Experiencias Empresariales y de Negocios.	<ul style="list-style-type: none"> • Actividad 11: Participa en las conferencias programadas de la Semana Empresarial 	Sesión en línea 11 Exposición interactiva	1	-	-	-	-
			Trabajo equipo	-	2	-	-	-
		<ul style="list-style-type: none"> • HTI: Tarea Académica 11: Elabora una recensión sobre la conferencia a la que asistió o en su defecto un video seleccionado por el profesor. 	Trabajo autónomo asíncrono	-	-	-	-	1
12	• Importancia de la mentoría en las diferentes áreas del negocio	<ul style="list-style-type: none"> • Reconoce la Importancia de la participación de mentores en la concepción, implementación y desarrollo del negocio. 	Sesión en línea 02 Exposición interactiva	1	-	-	-	-
		<ul style="list-style-type: none"> • Actividad 12: Identifica que tipo de mentoría requiere el modelo de negocio en marcha • Monitoreo III Presenta la propuesta de mejora para el crecimiento del negocio en función de la demanda y la evaluación realizada 	Trabajo equipo	-	2	-	-	-
		<ul style="list-style-type: none"> • HTI: Tarea Académica 12- Expone su proyecto a un mentor identificado y anotas las recomendaciones 	Trabajo autónomo asíncrono	-	-	-	-	1

UNIDAD 4
MONITOREO DEL NEGOCIO CON VISIÓN DE RENTABILIDAD ECONÓMICA Y SOSTENIBILIDAD

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	• Impacto del Emprendimiento	• Determina el tipo de impacto que genera la operación del negocio, tales como impacto económico, impacto social o impacto ambiental.	Sesión en línea 13 Exposición interactiva	1	-	-	-	-
		• Actividad 13: Diseña su matriz de impacto económico, social y ambiental, propone indicador de medición	Trabajo equipo	-	2	-	-	-
		• HTI: Tarea Académica 13- Elabora un listado de programas de emprendimiento con producto mínimo viable donde pueda generar networking	Trabajo autónomo asíncrono	-	-	-	-	1
14	• Postulación de proyectos	• Comprende las opciones donde su proyecto puede competir para alcanzar fuentes de financiamiento	Sesión en línea 14 Exposición interactiva	1	-	-	-	-
		• Actividad 14: Construye un calendario para postular a la convocatoria de proyectos de emprendimiento nacional e internacional	Trabajo equipo	-	2	-	-	-
		• HTI: Tarea Académica 14: Busca información de postulación en programas de redes internacionales sobre emprendimiento	Trabajo autónomo asíncrono	-	-	-	-	1
15	• Exposición de resultados	• Actividad 15: Realiza exposiciones de su modelo de negocio con los nuevos resultados alcanzados.	Sesión en línea 15 Exposición interactiva	1	-	-	-	-
		• Presenta su Producto mínimo viable y un pitch deck	Trabajo equipo	-	2	-	-	-
		• Monitoreo IV: Presenta un plan de negocio ejecutivo concluido.	Trabajo autónomo asíncrono	-	-	-	-	1
16	• Examen final: Tiene carácter integrador y evalúa la competencia de la asignatura y las capacidades de las cuatro unidades de aprendizaje, mediante una sustentación del funcionamiento del negocio desarrollado		Sesión en línea 16 Evaluación Oral					
			Reporte Realimentación	1	2	-	-	1

V. ESTRATEGIAS DIDÁCTICAS

- La actividad docente en las sesiones y experiencias independientes de aprendizaje se orienta al desarrollo de capacidades y logro de la competencia del perfil profesional de los graduados, en correspondencia al modelo educativo y enfoque pedagógico asumido por la USMP. Ello supone que la adquisición de conocimientos por el estudiante no es resultante de la transmisión de la información por el docente, sino que es una construcción individual del propio estudiante en un contexto social en el que se relacionan, de manera activa, las estructuras cognitivas ya existentes con los nuevos contenidos por aprender; aplicables en distintos contextos de desempeño personal y social, por lo que el estudiante es considerado el actor principal de su aprendizaje y el profesor un mediador, organizador y orientador de experiencias de aprendizaje que los estudiantes han de vivir, a lo largo de su formación.
- 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 asincrónica, entre otros. Especial mención merece la aplicación del método investigativo 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.

VI. RECURSOS DIDÁCTICOS

- Libros, portafolio, sesiones sincrónicas, foros, correo electrónico, hojas aplicativas, videos explicativos, organizadores visuales, presentaciones multimedia, herramientas de IA, entre otros.

VII. 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) y otro examen final (Ef), 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), examinándose preferentemente el saber conceptual y el saber hacer. Los resultados son reportados al Sistema de Ingreso de Notas de la Facultad, dos veces durante el semestre, en las fechas establecidas. Por la naturaleza de la asignatura el examen final constituye la presentación y sustentación oral de un informe relacionado a la propuesta para la aceleración y crecimiento del negocio a nivel interno y externo, según la programación específica. 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:

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

VIII. FUENTES DE INFORMACIÓN

- Brynjolfsson, E. y McAfee, A. (2017). *La Segunda Era de las Máquinas*. Editorial W. W. Norton & Company.
- Gómez, N. (2013). *Vida Artificial, Ciencia e Ingeniería de Sistemas Complejos*. Editorial Universidad del Rosario – Escuela de Administración.
- Hinssen, P. (2019). *La nueva normalidad* (2.ª ed.). AECOC. Asociación Española de Codificación Comercial.
- Lombardero, L. (2016). *La Trabajar en la era Digital: Tecnología y Competencias para la Transformación Digital*. Biblioteca Central UNAM.
- Pez, B., Tez, L. y Yolanda, L. (2021). *Transformación Digital en la Empresa*. Ed. IC Editorial.
- Rogers, D. (2021). *Guía Estratégica Para la Transformación Digital*. Empresa Activa.
- Rosales, P. (2020). *Estrategia Digital* (1.ª ed.). Editorial Deusto.

Sistematizado por: Pedro Ariza

Fecha: 25 de junio de 2025

Revisión pedagógica: René Del Águila Riva.