

FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y RECURSOS HUMANOS

**SÍLABO
PREINCUBACIÓN (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	: 2023 – I
5. Tipo de asignatura	: Obligatoria
6. Modalidad de asignatura	: Virtual
7. Código de asignatura	: 025029E1022
8. Ciclo	: Quinto
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. Requisitos	: Costos
12. Docentes	: Guzmán Catalina/Honores Rosa

II. SUMILLA

La asignatura pertenece al área curricular de estudios especializados, tiene como propósito asesorar y desarrollar el proyecto emprendedor, startups o negocios nuevos, con el que el estudiante inicia el curso, considerando gestión, entrenamientos, oficinas físicas o virtuales, capital, y ampliación de la red de contactos.

Desarrolla las siguientes unidades de aprendizaje: 1. Principios y herramientas de modelo de negocios, ecosistema de innovación. 2. Estudio de mercado, 3. Estudio técnico, 4. Evaluación económica y modelo de negocio

La asignatura exige del estudiante la elaboración y presentación de un informe de la idea de negocio de su proyecto emprendedor, según los lineamientos de un Producto Mínimo Viable.

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.

V. PROGRAMACIÓN DE CONTENIDOS

UNIDAD 1								
PRINCIPIOS Y HERRAMIENTAS DE MODELO DE NEGOCIOS, ECOSISTEMA DE INNOVACIÓN								
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"> El modelo de negocio importancia para el emprendimiento. Principios y herramientas del modelo de negocio. 	<ul style="list-style-type: none"> Comprende los alcances del silabo: competencia, capacidades, y contenidos. Aprecia las normas de comportamiento y evaluación de los aprendizajes. Aprender cómo ha cambiado el espíritu empresarial del mundo. Dinámica: Rompe hielo: lo que no saben de mí. Nivelando expectativas. 	Sesión en línea 1 Evaluación diagnóstica Exposición interactiva Trabajo en pares	1	2	-	-	1
		<ul style="list-style-type: none"> Elabora un cuadro comparativo entre emprendimiento y espíritu. Empresarial Actividad 1: Utiliza herramientas para definir el modelo de negocio de su interés? 	Actividad aplicativa Ejercicio de reflexión Trabajo en equipo					
2	<ul style="list-style-type: none"> Plan y herramientas para el modelo de negocio: Iniciativa empresarial, espíritu empresarial. Mitos empresariales 	<ul style="list-style-type: none"> Analiza la importancia de la iniciativa empresarial. Elabora un diagrama de los 6 mitos empresariales. 	Sesión en línea 2 Exposición interactiva	1	2	-	-	1
		<ul style="list-style-type: none"> Actividad 3: Organización del trabajo de investigación Formativa. (presentación de un informe de la idea de negocio de su proyecto emprendedor, según los lineamientos de un proyecto de negocio). Recibe orientaciones sobre el proceso de investigación y la elaboración del Plan de Investigación, según la Guía de Investigación Formativa. 	Actividad aplicativa Formación de equipos Trabajo en equipo					
3	<ul style="list-style-type: none"> Ecosistema y leyendas globales Competencias emprendedoras personales 	<ul style="list-style-type: none"> Interpreta las leyendas globales del ecosistema. Características de un empresario de éxito. 	Sesión en línea 3 Exposición interactiva	1	2	-	-	1
		<ul style="list-style-type: none"> Actividad 3: Elabora un mapa mental Identificando las 10 características del emprendedor de éxito. 	Ejemplificación / Chat- Trabajo en equipo					
4	<ul style="list-style-type: none"> Estilos empresariales Identificación de problemas. 	<ul style="list-style-type: none"> Identifica diferentes estilos empresariales. Entiende cómo la gente nuestro país se ha convertido en empresarios de éxito. Analiza los 3 emprendedores más exitosos. (Técnica mapa mental 	Sesión en línea 4 Exposición – diálogo Trabajo en equipo	1	2	-	-	1
		<ul style="list-style-type: none"> Aplica el método de identificación de problemas Tarea: Realiza una entrevista a un emprendedor de tu localidad. HTI Actividad 4: Monitoreo I Entrega del Plan de Investigación Formativa, según estructura 	Ejemplificación / trabajo en equipo. Entrega de tarea en línea					

**UNIDAD 2
ESTUDIO DE MERCADO**

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"> • Mercado y sus tipos. • Estudio de las necesidades de los consumidores y clientes 	<ul style="list-style-type: none"> • Identifica consumidores vs clientes. • Comprende la importancia de investigar las necesidades del cliente". 	Sesión en línea 5 Exposición interactiva Trabajo en equipo	1	2	-	-	1
		<ul style="list-style-type: none"> • Actividad 5: Elabora un cuadro de necesidades de los clientes y consumidores • Evalúa la demanda del mercado. 	Ejemplificación / Chat Estudio de gabinete					
6	<ul style="list-style-type: none"> • El mercado y la propuesta de valor. 	<ul style="list-style-type: none"> • Aprecia la historia de éxito del fundador de Practo, Shashank. • Actividad 6: Elabora la matriz de la propuesta de valor 	Sesión en línea 6 Exposición interactiva	1	2	-	-	1
		<ul style="list-style-type: none"> • Actividad 6: Resuelve el Dilema ético: Crear productos o servicios refinados con la moral y buenas costumbres. • Reflexión de los valores de la USMP. 	Actividad aplicativa Talleres en grupo Reportes					
7	<ul style="list-style-type: none"> • . Planteamiento de la idea de solución de problemas. Descripción del concepto. 	<ul style="list-style-type: none"> • Aplica el proceso de la solución de problema. 	Sesión en línea 7 Exposición – diálogo	LABORA	2	-	-	1
		<ul style="list-style-type: none"> • Taller: Elabora el canvas de la solución del problema. • Actividad 7: Monitoreo II: Reporte de recopilación y análisis de la información para el desarrollo del proyecto (avance). 	Actividad aplicativa Comunicación efectiva Realimentación docente					
8	<ul style="list-style-type: none"> • Beneficios de la solución del problema. 	<ul style="list-style-type: none"> • Actividad 8: Selecciona propuestas viables a las necesidades del cliente. 	Sesión en línea 8 Exposición – diálogo Entrega de tarea en línea Realimentación	1	2	-	-	1
		Examen parcial: Evalúa las capacidades de la primera y segunda unidad de aprendizaje.		Evaluación en línea				

**UNIDAD 3
ESTUDIO TÉCNICO**

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	<ul style="list-style-type: none"> Modelo de negocio 	<ul style="list-style-type: none"> Caracteriza el modelo de negocio según "Ash Maurya". 	Sesión en línea 9 Exposición – diálogo	1	2	-	-	1
		<ul style="list-style-type: none"> Actividad 9: Aplica el modelo de negocios a la solución del problema. 	Ejemplificación / trabajo en equipo					
10	<ul style="list-style-type: none"> Maqueta de presentación de la solución. (Demo solución) 	<ul style="list-style-type: none"> Construye la maqueta de presentación de la solución. 	Sesión en línea 10 Exposición – diálogo	1	2	-	-	1
		Actividad 10: Elabora el prototipo de la solución	Ejemplificación / Chat					
11	<ul style="list-style-type: none"> Jornada de Intercambio de Experiencias Empresariales y de Negocios. 	<ul style="list-style-type: none"> Actividad 11: Elabora reportes de participación en la Jornada de Intercambio de Experiencias Empresariales y de Negocios y seminarios de escuelas profesionales. 	Sesión en línea 11 Conferencias y seminarios de discusión	1	2	-	-	1
			Actividad aplicativa Elaboración de reportes					
12	<ul style="list-style-type: none"> Posicionamiento y Branding 	<ul style="list-style-type: none"> Elabora estrategias de posesionalmente. 	Sesión en línea 12 Exposición – diálogo	1	2	-	-	1
		Actividad 12: Monitoreo III: Presentación del avance del informe del caso de la empresa.	Ejemplificación / Chat Entrega de tarea en línea					

UNIDAD 4
EVALUACIÓN ECONÓMICA Y MODELO DE 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	<ul style="list-style-type: none"> Plan financiero y análisis de la competencia 	<ul style="list-style-type: none"> Aplica la plantilla de cálculo aproximado. Analiza la competencias de los competidores. 	Sesión en línea 13 Exposición interactiva	1	2	-	-	1
		<ul style="list-style-type: none"> Actividad 13: -Elabora el Plan financiero según la plantilla. 	Ejemplificación Trabajo en equipo					
14	<ul style="list-style-type: none"> Presentación del proyecto de negocio. 	<ul style="list-style-type: none"> Organiza la presentación del proyecto de negocio. 	Sesión en línea 14 Exposición interactiva	1	2	-	-	1
		<ul style="list-style-type: none"> Actividad 14: Presenta su proyecto emprendedor, según los lineamientos de un Producto Mínimo Viable. 	Comunicación efectiva Retroalimentación					
15	<ul style="list-style-type: none"> Comunicación de experiencias investigativas en la elaboración del informe. 	<ul style="list-style-type: none"> Precisa los objetivos alcanzados con la asignatura. Realiza exposiciones interactivas sobre aspectos cognitivos, procedimentales y actitudinales manifestados en la elaboración del informe. 	Sesión en línea N° 29 Presentaciones efectivas por equipos	1	2	-	-	1
		<ul style="list-style-type: none"> Valora la significatividad de las características individuales en el comportamiento organizacional y el desarrollo de las organizaciones. Realiza exposiciones interactivas sobre aspectos cognitivos, procedimentales y actitudinales manifestados en la elaboración del informe. 	Sesión en línea N°30 Presentaciones efectivas por equipos					
16	Examen final: Tiene carácter integrador y evalúa la competencia de la asignatura y las capacidades de las cuatro unidades de aprendizaje, se realiza a través de preguntas-respuestas de manera oral.		Sesión en línea 16 Examen Oral	1	2	-	-	1
			Reporte Retroalimentación					

VI. 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.
- Según la naturaleza de la asignatura, el profesor podrá utilizar las estrategias de 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 de textos impresos, visuales y audiovisuales (recensión), sesiones en línea, diversos tipos de foros; plataformas web para simulaciones y el análisis de información, así como diversas formas de comunicación educativa sincrónica, entre otras. Especial mención merece la aplicación del método investigativo orientado a la búsqueda creadora de información, que propicia en el estudiante un mayor nivel de independencia cognoscitiva 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.

VII. RECURSOS DIDÁCTICOS

- Libros, portafolio, sesiones sincrónicas, foros, correo electrónico, hojas aplicativas, videos explicativos, organizadores visuales, presentaciones multimedia, entre otros, aplicables según naturaleza de asignaturas.

VIII. 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 un caso empresarial que contenga las acciones y decisiones que se deba realizar frente a escenarios de cambio y transformación, 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:

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

IX. FUENTES DE INFORMACIÓN

8.1. Bibliográficas

- Alcaraz R. (2006). *El emprendedor de éxito* (4.ª ed.). McGRAW-HILL/INTERAMERICANA EDITORES, S.A.
- Alcaraz, R. (2000). *El emprendedor con éxito* (3.ª ed.). Editorial Mc Graw Hill.
- Caldas. M. y Reyes, A. (2014). *Empresa e iniciativa emprendedora*. Editorial Edix, S.A.
- Lederman, D., Messina, J., Pienknagura S. y Rigolini J. (2014). *El emprendimiento en América Latina*. Banco Mundial.
- Steffan, B. (2009). *¡Quiero crear mi empresa! Cómo aprovechar las oportunidades para el éxito*. Pearson Educación.
- Varela, R. (2008). *Innovación empresarial arte y ciencia en la creación de empresa*. Editorial Pearson.
- Weinberger K. (2009). *Plan de negocios: Herramienta para evaluar la viabilidad de un negocio*. USAID.

8.2 Electrónica

- Buscadores, base de datos. Disponible en la Biblioteca de la USMP. <http://www.sibus.usmp.edu.pe>
- Plataforma de emprendimiento USMP.