



## FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y RECURSOS HUMANOS

### SÍLABO CRECIMIENTO Y SOSTENIBILIDAD 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	: 2023 – I
5. Tipo de asignatura	: Electiva
6. Modalidad de asignatura	: Virtual
7. Código de asignatura	: 025041E4022
8. Ciclo	: Octavo
9. Créditos	: 2
<b>10. Horas semanales totales</b>	<b>: 4</b>
Horas lectivas de teoría	: 1
Horas lectivas de práctica	: 2
<b>Horas lectivas totales</b>	<b>: 3</b>
Horas no lectivas de teoría	: -
Horas no lectivas de práctica	: -
Horas no lectivas totales	: -
<b>Horas de Trabajo Independiente</b>	<b>: 1</b>
11. Requisitos	: Aceleración del Negocio
12. Docentes	: Pedro Ariza Ricaldi.

## II. SUMILLA

La asignatura pertenece al área curricular de estudios especializados, tiene como propósito asegurar la sostenibilidad de las iniciativas empresariales, económicamente rentables, mediante la aplicación de estrategias, análisis y gestión de riesgos para consolidar su crecimiento rentable y sostenible.

Desarrolla las siguientes unidades de aprendizaje: 1. Planeamiento estratégico para el crecimiento y sostenibilidad. 2. Gestión de riesgos en la sostenibilidad 3. Gestión legal de emprendimientos 4. Monitoreo del negocio con visión de sostenibilidad,

La asignatura exige del estudiante la elaboración de una propuesta para la consolidación y sostenibilidad del negocio

## 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 PLANEAMIENTO ESTRATÉGICO PARA EL CRECIMIENTO Y SOSTENIBILIDAD								
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"> <li>Modelo de negocio validado</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Comprende los alcances del sílabo: Competencia, capacidades, y contenidos.</li> <li>Normas de comportamiento y evaluación de los aprendizajes.</li> <li>Analiza el Lean Canvas y producto mínimo viable</li> <li>Reflexión sobre el funcionamiento del negocio</li> </ul>	Sesión en línea 1 Evaluación diagnóstica Presentación del sílabo Exposición – diálogo	1	2	-	-	1
		<b>Actividad:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>Taller 1. Presenta el Lean Canvas de su negocio</li> </ul>	Actividad aplicativa					
2	<ul style="list-style-type: none"> <li>Riesgos del negocio</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Identifica los riesgos del modelo de negocio (Riesgo de producto, riesgo de mercado, riesgo de cliente de acuerdo al Lean Canvas)</li> </ul>	Sesión en línea 2 Exposición – diálogo	1	2	-	-	1
		<b>Actividad:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>Taller 2. Presenta los riesgos de su modelo de negocio</li> </ul>	Actividad aplicativa					
3	<ul style="list-style-type: none"> <li>Análisis de Indicadores</li> </ul>	<b>Actividad:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>Analiza los indicadores del negocio, lo propuesto vs lo real</li> <li>Analiza el cumplimiento de los factores críticos de éxito y su relación con el resultado de los indicadores</li> </ul>	Sesión en línea 3 Exposición – diálogo	1	2	-	-	1
		<ul style="list-style-type: none"> <li>Taller 3. Grafica los indicadores del negocio, lo propuesto vs lo real</li> </ul>	Actividad aplicativa					
4	<ul style="list-style-type: none"> <li>Planeamiento de mejora o sostenimiento</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Planifica las acciones de mejora o sostenimiento a través de un mapa estratégico</li> </ul>	Sesión en línea 4 Exposición – diálogo	1	2	-	-	1
		<b>Actividad:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>Taller 4. Elabora un mapa estratégico</li> </ul> <b>Monitoreo I.</b> Presenta el mapa estratégico y su justificación	Actividad aplicativa					

**UNIDAD 2**  
**GESTIÓN DE RIESGOS EN LA SOSTENIBILIDAD**

**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"> <li>• Análisis de la sostenibilidad de producto</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Analiza si el problema es el correcto, la solución está respondiendo a las necesidades del cliente, la propuesta de valor es apreciada por el cliente y comportamientos de las métricas (favorables o desfavorables)</li> </ul>	Sesión en línea 5 Exposición – diálogo	1	2	-	-	1
		<p><b>Actividad:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Taller 5. Expone los riesgos del producto y sus alternativas de prevención</li> </ul>	Actividad aplicativa					
6	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Análisis del relacionamiento con el cliente</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Analiza los segmentos actuales que atiende el negocio y los desatendidos</li> <li>• Valora el uso de los canales empleados para hacer llegar el producto a las manos del cliente</li> </ul>	Sesión en línea 6 Exposición – diálogo					
		<p><b>Actividad:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Taller 6. Expone los riesgos del mercado y sus alternativas de prevención</li> <li>• <b>Dilema ético:</b> Desarrolla negocios con contaminación ambiental evidente (suelo, bosque y agua), así como la imposibilidad de reciclaje.</li> <li>• Reflexiona los valores institucionales de la USMP</li> </ul>	Actividad aplicativa Discusión de dilema y reflexión de valores	1	2	-	-	1
7	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Evaluación del comportamiento de la empresa en el mercado</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Analiza el comportamiento de la estructura de costos y flujo de ingresos</li> <li>• Analiza KPI de ventas, Impacto de las campañas de ventas la manera tradicional y empleando herramientas TIC</li> </ul>	Sesión en línea 7 Exposición – diálogo	1	2	-	-	1
		<p><b>Actividad:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Taller 7. Expone los riesgos del mercado y sus alternativas de prevención</li> </ul>	Ejemplificación / Chat Actividad aplicativa					
8	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Análisis de los competidores</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Identifica los nuevos competidores, nuevas normativas y cambios en la demanda de los consumidores.</li> <li>• (Monitoreo 2) Presenta un diagnóstico de los riesgos internos y externos del negocio y valida acciones de mapa estratégico. Pone en funcionamiento las acciones propuestas</li> </ul>	Sesión en línea 8 Exposición – diálogo Entrega de tarea en línea	1	2	-	-	1
		<p><b>Examen parcial:</b> Evalúa las capacidades de las unidades 1 y 2, en concordancia con la competencia del perfil profesional</p>	Evaluación escrita					

**UNIDAD 3  
GESTIÓN LEGAL DE EMPRENDIMIENTOS**

**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"> <li>Leyes que favorecen a las MYPES</li> <li>Registro de marca</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Ley N° 31483 “Ley que promueve la formalización de las micro y pequeñas empresas a través del fondo crecer”,</li> <li>Elección de marca de acuerdo a INDECOPI</li> <li>Clasificación NIZA o peruanizado de acuerdo a producto</li> </ul>	Sesión en línea 9 Exposición – diálogo	1	2	-	-	1
		<b>Actividad:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>Taller 8. Presenta marca y su clasificación correspondiente</li> </ul>	Actividad aplicativa					
10	<ul style="list-style-type: none"> <li>Registro de marca</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Uso de plataforma virtual orientado a emprendedores</li> <li><a href="https://indecopi.gob.pe/web/plataforma-marcas">https://indecopi.gob.pe/web/plataforma-marcas</a></li> </ul>	Sesión en línea 10 Exposición – diálogo	1	2	-	-	1
		<b>Actividad:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>Taller 9. Presentación de solicitudes para registro de marca (Casos aptos)</li> </ul>	Actividad aplicativa					
11	<ul style="list-style-type: none"> <li>XIV Jornada de Intercambio de Experiencias Empresariales y seminarios de las escuelas profesional.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Elabora reportes de participación en la Jornada de Intercambio de Experiencias Empresariales y de Negocios y seminarios de escuelas profesionales</li> </ul>	Sesión en línea 11 Conferencias y seminarios de discusión	1	2	-	-	1
		<ul style="list-style-type: none"> <li>Participa del foro y la retroalimentación correspondiente.</li> </ul>	Actividad aplicativa Elaboración de reportes					
12	<ul style="list-style-type: none"> <li>Registro de patentes de invención</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>¿Qué es una patente? ¿Por qué registrar una patente? ¿Cómo registrar una patente? <a href="https://indecopi.gob.pe/web/invenciones-y-nuevas-tecnologias/registro-de-patente-de-invencion">https://indecopi.gob.pe/web/invenciones-y-nuevas-tecnologias/registro-de-patente-de-invencion</a></li> </ul>	Sesión en línea 12 Exposición – diálogo	1	2	-	-	1
		<b>Actividad:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>Análisis de casos</li> </ul>	Ejemplificación / Chat Entrega de tarea en línea					

**UNIDAD 4**  
**MONITOREO DEL NEGOCIO CON VISIÓN DE 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	<ul style="list-style-type: none"> <li>Resultados del negocio y acciones de fidelización y retención</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Taller 10. Presenta los resultados de las acciones propuestas en el mapa estratégico</li> </ul>	Sesión en línea 13 Exposición – diálogo					
		<p><b>Actividad:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Taller 10. Establece las acciones de fidelizar y retener clientes y obtención de nuevos clientes</li> </ul>	Actividad aplicativa	1	2	-	-	1
14	<ul style="list-style-type: none"> <li>Escalamiento</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Identifica fuentes de financiamiento o inversión para hacer crecer el negocio</li> </ul>	Sesión en línea 14 Exposición – diálogo					
		<p><b>Actividad:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Taller 11. Presenta las opciones de financiamiento inversión de riesgo para escalar el negocio</li> </ul>	Actividad aplicativa	1	2	-	-	1
15	<ul style="list-style-type: none"> <li>Ronda de exposiciones</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Presenta al jurado de expertos, su emprendimiento digital para su evaluación según normas. Realiza autoanálisis de las capacidades asimiladas y de los refuerzos necesarios.</li> </ul>	Actividad aplicativa					
		<ul style="list-style-type: none"> <li>Expone los resultados de venta de su negocio y requerimientos de financiamiento.</li> <li>Monitoreo 3. Presenta un video de 5 minutos exponiendo el modelo de negocio, el producto mínimo viable, flujo de ventas proyectado o reales y plan de financiamiento</li> </ul>	Ejemplificación / Chat Entrega de tarea en línea Actividad aplicativa	1	2	-	-	1
16	<ul style="list-style-type: none"> <li><b>Examen final:</b> Tiene carácter integrador, evalúa la competencia de la asignatura y las capacidades de las cuatro unidades de aprendizaje, mediante una sustentación y la defensa del proceso de aceleración y crecimiento a través de la transformación digital para el escalamiento de la empresa constituida.</li> </ul>		Sesión en línea 16 Evaluación					
			Reporte Retroalimentación	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.
- 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.

## VI. RECURSOS DIDÁCTICOS

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

## 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 del proceso de aceleración y crecimiento a través de la transformación digital para el escalamiento de la empresa constituida. 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* (1.ª ed.). 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* (1.ª ed.). Ed. IC Editorial.
- Rogers, D. (2021). *Guía Estratégica Para la Transformación Digital* (1.ª ed.). Empresa Activa.
- Rosales, P. (2020). *Estrategia Digital* (1.ª ed.). Editorial Deusto
- Lean Canvas: Software de validación de modelos de negocio
- El Método Lean Starup, Erick Ries
- Generación de modelos de negocio de Alex Osterwalder
- The four steps to Epiphany de Steve Blank