



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 de Negocios Internacionales. |
| 3. Programa                        | : Pregrado                                    |
| 4. Semestre Académico              | : 2023 – II                                   |
| 5. Tipo de asignatura              | : Electiva                                    |
| 6. Modalidad de asignatura         | : Virtual                                     |
| 7. Código de asignatura            | : 025037E3020                                 |
| 8. Ciclo                           | : Séptimo                                     |
| 9. Créditos                        | : 2   |
| 10. <b>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      | : -   |
| <b>Horas no lectivas totales</b>   | <b>: -</b>                                    |
| Horas de Trabajo Independiente     | : 1   |
| 11. Requisito                      | : Incubación                                  |
| 12. Docente                        | : Barnett, Edy.                               |

## 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"> <li>Estrategias para la validación de modelo negocio desarrollado</li> <li>Métodos de mejoramiento de modelo de Negocio.</li> <li>Reestructurar y relanzar el perfil para el crecimiento.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Comprende los alcances del silabo: Competencia, capacidades, contenidos, normas de. Comportamiento y evaluación de los aprendizajes.</li> <li>Replantea el modelo de negocios en función al requerimiento del mercado.</li> </ul>	Sesión en línea 1 Comunicación interactiva Evaluación diagnóstica	1	2	-	-	1	
		<ul style="list-style-type: none"> <li><b>Actividad 1:</b> Valida la propuesta de valor de clientes y su PMV</li> </ul>	Ejemplificación / Chat						
2	<ul style="list-style-type: none"> <li>Estructura sistemática para el mejoramiento del modelo de negocio.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Aprecia la necesidad de evaluar y validar el modelo refinado en relación al entorno.</li> </ul>	Sesión en línea 2 Exposición – diálogo						
		<ul style="list-style-type: none"> <li><b>Actividad 2:</b> Aplica la herramienta Canvas para la adecuación y replanteo de su propuesta.</li> <li><b>Organización del trabajo de investigación Formativa</b> (la elaboración de una propuesta para la aceleración y crecimiento del negocio a nivel interno y externo, por simulación o en empresa constituida con dificultades de crecimiento).</li> <li>Recibe las orientaciones para la ejecución de la tarea académica.</li> </ul>	Ejemplificación / Chat Foro de debate en línea	1	2	-	-	1	
3	<ul style="list-style-type: none"> <li>Afinando el modelo de negocio para alcanzar los objetivos.</li> <li>Añadiendo nuevos segmentos de mercado y de clientes para el crecimiento.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Comprender que el mercado objetivo es dinámico y debe tenerse en cuenta la intervención del cliente en el éxito del negocio.</li> </ul>	Sesión en línea 3 Exposición – diálogo						
		<ul style="list-style-type: none"> <li><b>Actividad 3:</b> Demuestra las mejoras propuestas a su modelo de negocios (del nuevo modelo).</li> </ul>	Ejemplificación / Chat	1	2	-	-	1	
4	<ul style="list-style-type: none"> <li>Evaluación y sustentaciones del plan de negocio.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Aplica instrumentos para determinar el grado de madurez del negocio.</li> </ul>	Sesión en línea 4 Exposición – diálogo						
		<ul style="list-style-type: none"> <li><b>Actividad:</b> Elabora, presenta y sustenta la estructura del plan financiero desarrollado.</li> <li><b>Actividad 4: Monitoreo I: Entrega del primer avance de desarrollo de proyecto de negocio.</b></li> </ul>	Ejemplificación / Chat Entrega de tarea en línea	1	2	-	-	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"> <li>Búsqueda de financiamiento para implementar su proyecto.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Identifica entidades financieras de proyectos para su gestión.</li> <li>Reconocimiento de la legislación aplicable al modelo de empresa asumido</li> <li>Identificación fuentes de cooperación nacional e internacional para emprendimientos productivos.</li> </ul>	Sesión en línea 5 Exposición – diálogo	1	2	-	-	1
		<ul style="list-style-type: none"> <li><b>Actividad 5:</b> Evaluación de fuentes de financiamiento para su proyecto.</li> </ul>	Ejemplificación / Chat					
6	<ul style="list-style-type: none"> <li>Riesgo y negociación con proveedores, clientes y instituciones reguladores del Estado.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Desarrolla habilidades de negociación, toma de decisiones considerando el riesgo.</li> </ul>	Sesión en línea 6 Exposición – diálogo	1	2	-	-	1
		<ul style="list-style-type: none"> <li><b>Actividad 6: Dilema ético:</b> Desarrolla negocios con contaminación ambiental evidente (suelo, bosque y agua), así como la imposibilidad de reciclaje</li> <li><b>Reflexiona los valores de la cultura institucional de la USMP.</b></li> </ul>	Ejemplificación / Chat Talleres					
7	<ul style="list-style-type: none"> <li>Construyendo el equipo Central de tu empresa</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Identifica y recluta el personal en función a las necesidades de su empresa.</li> </ul>	Sesión en línea 7 Exposición – diálogo	1	2	-	-	1
		<ul style="list-style-type: none"> <li><b>Actividad 7:</b> Aplica formatos de selección y reclutamiento de personal ad hoc y formula condiciones de trabajo.</li> <li><b>Monitoreo II: Presentación y sustentación del segundo avance.</b></li> </ul>	Ejemplificación / Chat					
8	<ul style="list-style-type: none"> <li>Plan de contratación de talentos con Lean Facturing</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li><b>Actividad 8:</b> Elabora criterios e indicadores de contratación de personas, tomando en consideración el marco legal aplicable.</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 la primera y segunda unidad de aprendizaje</p>	Evaluación en línea					

**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	<ul style="list-style-type: none"> <li>Indicadores del valor del branding y la estrategia de canales</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Comprende la importancia del manejo de indicadores de gestión en la etapa de comercialización del negocio.</li> </ul>	Sesión en línea 9 Exposición – diálogo					
		<ul style="list-style-type: none"> <li><b>Actividad 9:</b> Aplica una herramienta para recoger información sobre gestión de un negocio y analizarla según los criterios e indicadores establecidos.)</li> </ul>	Ejemplificación / Chat	1	2	-	-	1
10	<ul style="list-style-type: none"> <li>Indicadores KPI y uso de la tecnología en el éxito del negocio</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Entiende la necesidad de incorporar la tecnología en su empresa para la medición el desarrollo y crecimiento.</li> </ul>	Sesión en línea 10 Exposición – diálogo					
		<ul style="list-style-type: none"> <li><b>Actividad 10:</b> Estudio de caso respecto de uso de indicadores y tecnología.</li> </ul>	Ejemplificación / Chat	1	2	-	-	1
11	<ul style="list-style-type: none"> <li>XV Jornada de Intercambio de Experiencias Empresariales y de Negocios.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li><b>Actividad 11:</b> Elabora reportes de participación en la Jornada de Intercambio de Experiencias Empresariales y de Negocios.</li> </ul>	Sesión en línea 11 Conferencias y seminarios de discusión					
			Actividad aplicativa Elaboración de reportes	1	2	-	-	1
12	<ul style="list-style-type: none"> <li>Plan de mejora continua</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Identifica métricas clave para evaluar el crecimiento de la empresa.</li> </ul>	Sesión en línea 12 Exposición – diálogo					
		<ul style="list-style-type: none"> <li><b>Actividad 12: Monitoreo III Presenta la propuesta de mejora para el crecimiento del negocio en función de la demanda y la evaluación realizada</b></li> </ul>	Comunicación efectiva Realimentación docente	1	2	-	-	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	<ul style="list-style-type: none"> <li>Plan de monitoreo de la gestión del negocio</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Determinar indicadores de éxito del negocio.</li> </ul>	Sesión en línea 13 Exposición – diálogo Taller	1	2	-	-	1
		<ul style="list-style-type: none"> <li><b>Actividad 13:</b> Análisis de resultados de monitoreo y supervisión en empresas de éxito (o a través de simulación)</li> <li><b>Monitoreo IV: Presentación del consolidado del proyecto</b></li> </ul>	Actividad aplicativa Presentación efectiva Realimentación docente					
14	<ul style="list-style-type: none"> <li>Importancia de la participación de mentores en la concepción, implementación y desarrollo del negocio.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Comprenderla importancia de contar con mentores nacionales e internacional para la sostenibilidad de su negocio.</li> </ul>	Sesión en línea 14 Exposición – diálogo	1	2	-	-	1
		<ul style="list-style-type: none"> <li><b>Actividad 14:</b> Identifica mentores para el desarrollo de la propuesta de aceleración del negocio.</li> </ul>	Actividad aplicativa Trabajo en equipo					
15	Comunicación de resultados de la exigencia académica de la propuesta de aceleración del negocio.	<ul style="list-style-type: none"> <li><b>Actividad 15:</b> Realiza exposiciones interactivas sobre aspectos cognitivos, procedimentales y actitudinales manifestados en la elaboración del proyecto.</li> </ul>	Sesión en línea 15 Comunicación de resultados	1	2	-	-	1
			Sustentación oral Pregunta-respuesta					
15	<b>Examen final:</b> Tiene carácter integrador y 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 negocio desarrollado, así como de su proceso de su constitución, presentando la evidencia respectiva.		Sesión en línea 16 Evaluación Oral 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, portafolio, sesiones sincrónicas, foros, correo electrónico, hojas aplicativas, videos explicativos, organizadores visuales, presentaciones multimedia, entre otros, aplicables según naturaleza de asignaturas.

## 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 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:

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

## 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: José Beas/ Edy Barnett.

Fecha: 30 de junio de 2023

Revisión pedagógica: René Del Águila Riva.