FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y RECURSOS HUMANOS

SÍLABO

NUEVOS MODELOS DE NEGOCIOS (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 – II
5. Tipo de asignatura	: Electivo
6. Modalidad de asignatura	: Virtual
7. Código de asignatura	: 024412E5026
8. Ciclo	: Noveno
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	: Sistema de Información Gerencial (Administración); Bionegocios Internacionales (Administración de negocios Internacionales); Bionegocios (Gestión de Recursos Humanos y Marketing)
12. Docente	: Anci, Villiam.

II. SUMILLA

La asignatura pertenece al área curricular de estudios especializados gerenciales, tiene por propósito analizar y valorar las tendencias de los modelos de negocios, considerando sus variables estratégicas y tecnológicas según tamaño de las organizaciones.

Desarrolla las siguientes unidades de aprendizaje: 1. Descripción y análisis de los modelos de negocio en la nueva economía. 2. Clasificación y características de los modelos de negocio. 3. Proceso de diseño de modelos de negocios innovadores. 4. Estrategias para implementar un modelo de negocio.

La asignatura exige del estudiante la elaboración y presentación de un informe del análisis de estrategias para la viabilidad de un modelo de negocio considerando los cambios del mercado.

III. COMPETENCIAS Y SUS COMPONENTES COMPRENDIDOS EN LA ASIGNATURA

3.1. Competencia

Resolución de problemas

Resuelve de manera creadora los problemas profesionales y personales a los que se enfrenta.

3.2. Componentes

Capacidades

- Describe problemas de la actividad cotidiana de las personas y organizaciones, a partir de la interpretación de datos e informaciones relevantes generados por la realidad en aplicación de los procedimientos lógicos de inducción -deducción, matemáticos y de prospectiva.
- Examina en detalle situaciones problema, las relaciones causales que las hacen posible, dimensionándolas mediante el manejo de variables, procesos y herramientas metodológicas aplicables.
- Formula posibles soluciones en los planos técnicos y económicos a los problemas, identificando los medios más idóneos de su realización, mediante la aplicación de técnicas, procedimientos e indicadores pertinentes.
- Adopta estrategias de solución de problemas de naturaleza teórica y práctica, de manera creativa, tomando en consideración los efectos futuros y los posibles riesgos.

Actitudes y valores

- Búsqueda de la verdad
- Liderazgo (académico, tecnológico y otros)
- Actividad innovadora y emprendedora
- Trabajo en equipo.

V. PROGRAMACIÓN DE CONTENIDOS

UNIDAD 1 DESCRIPCIÓN Y ANÁLISIS DE LOS MODELOS DE NEGOCIO EN LA NUEVA ECONOMÍA								
CAPACIDAD: Describe problemas de la actividad cotidiana de las personas y organizaciones, a partir de la interpretación de datos e informaciones relevantes generados por la realidad en aplicación de los procedimientos lógicos de inducción -deducción, matemáticos y de prospectiva.								
SEMANA	**CONTENIDOS CONCEPTUALES**	**CONTENIDOS PROCEDIMENTALES**	**ACTIVIDAD DE APRENDIZAJE**	**HORAS LECTIVAS**		**HORAS NO LECTIVAS**		**HTI**
				HT	**HP**	**HT**	**HP**	
1	• Modelo de negocio • Introducción a los modelos de negocio, Tendencias y cambios en el entorno empresarial.	• Comprende los alcances del silabo: Competencia, capacidades y contenidos, así como las normas de comportamiento y evaluación de los aprendizajes. • Describe y analiza los nuevos negocios, el producto mínimo viable (MVP) el modelo de negocio, los factores que motivan a replantear un modelo de negocio • Análisis de casos de éxito en la implementación de modelos de negocio innovadores.	Sesión en línea N°1 Evaluación diagnóstica Exposición dialogada	1	2	-	-	1
		• **Actividad 1:** Realiza un resumen de la descripción de los conceptos de modelos de negocio y las características de la nueva economía. Análisis de un modelo de negocio disruptivo. • **Lectura**: Bienvenidos a la revolución 4.0	Actividad aplicativa Taller entre pares					
2	• Economía colaborativa y modelos basados en plataformas digitales, Implicaciones estratégicas de los nuevos modelos de negocio. • Instrumento para diseño de Modelo de negocios	• Desarrolla el Lean Canvas (adaptado del Business Model Canvas) como instrumento para diseñar un modelo de negocio • Analiza casos prácticos de empresas que han adoptado modelos de negocio disruptivos.	Sesión en línea N°2 Exposición problematizadora	1	2	-	-	1
		•**Actividad 2:** Describe un modelo de Negocio empleando el Lean Canvas • **Organización del trabajo de investigación**: informe sobre estrategias para implementar de un modelo de negocio basado en nuevas tecnologías. •**Presenta la Guía para Desarrollar el informe de la Investigación Formativa**	Actividad aplicativa Taller Presentación de Guía Tutoría					
3	• Economía bajo demanda y modelos de suscripción. • Métricas clave del modelo de negocio	• Describe los escenarios presente y futuro de los negocios considerando el contexto del mercado y sus ventajas y oportunidades. • Analiza los 5 indicadores de seguimiento de un modelo de negocio	Sesión en línea N°3 Exposición dialogada	1	2	-	-	1
		• **Actividad 3:** Grafica el comportamiento de los indicadores de un modelo de negocio	Actividad aplicativa Taller					
4	• Innovación tecnológica y modelos de negocio digitales. • Riesgos clave del modelo de negocio	• Análisis de casos de éxito en la implementación de modelos de negocio digitales. • Identifica el impacto de los riesgos clave del modelo de negocio	Sesión en línea N°4 Exposición problematizadora Foro de discusión	1	2	-	-	1
		• Evaluación de las implicaciones tecnológicas en el diseño de modelos de negocio. • **Actividad 4:** Diseño de un modelo de negocio digital. • **Monitoreo I: Presentación del Plan de Investigación Formativa** (para elaborar un informe del análisis de estrategias para la viabilidad de un modelo de negocio considerando los cambios del mercado).	Actividad aplicativa Presentación de Investigación Taller de Grupos					

UNIDAD 2 CLASIFICACIÓN Y CARACTERÍSTICAS DE LOS MODELOS DE NEGOCIO								
CAPACIDAD: Examina en detalle situaciones problema, las relaciones causales que las hacen posible, dimensionándolas mediante el manejo de variables, procesos y herramientas metodológicas aplicables.								
SEMANA	**CONTENIDOS CONCEPTUALES**	**CONTENIDOS PROCEDIMENTALES**	**ACTIVIDAD DE APRENDIZAJE**	**HORAS LECTIVAS**		**HORAS NO LECTIVAS**		**HTI**
				HT	**HP**	**HT**	**HP**	
5	• Clases y tipos de nuevos negociosos según su estructura	• La estrategia empresarial y modelos de negocio. • **Desarrollo de caso:** Elabora un cuadro con de nuevos negocios tomando en cuenta la nueva economía.	Sesión en línea N°5 Exposición dialogada Actividad con Estudio de caso	1	2	-	-	1
		• **Actividad 5: Taller sobre Visionado de video**: ¿Cómo funciona el modelo de negocio low cost?	Actividad aplicativa Taller sobre recensión de video					
6	• Los modelos de negocio según su enfoque de valor. • Evaluación de ventajas competitivas y estrategias asociadas a cada tipo de modelo de negocio	• Identifica la importancia de los componentes tecnológicos en nuevos negocios y negocios tradicionales • **Taller:** Presenta un análisis y evaluación de diferentes enfoques de valor en modelos de negocio	Sesión en línea N°6 Problematización	1	2	-	-	1
		• **Actividad 6: Taller sobre dilema ético:** Respeto de los principios del negocio y su relación el cliente • Reflexiona los valores institucionales de la USMP	Actividad aplicativa Informe sobre dilema y reflexión de los valores institucionales Taller sobre dilema ético					
7	• Impacto de las ODS 2030 en la creación de nuevos negocios	• Elabora un análisis de la sostenibilidad de los nuevos negocios y considerando las exigencias del mercado y clientes globales • Determina la contribución de los ODS 2030 en la generación de nuevos negocios.	Sesión en línea N°7 Exposición dialogada Foro	1	2	-	-	1
		• **Actividad 7: Monitoreo II: Presenta reporte de recopilación y análisis de la información para elaborar el informe.**	Actividad aplicativa Presentación efectiva Asesoría					
8	• Características de los nuevos negocios en la nueva economía	• **Actividad 8:** Identifica las principales características de los nuevos modelos de negocio.	Sesión en línea N°8 Exposición dialogada	1	2	-	-	1
	Examen parcial: Evalúa las capacidades de la primera y segunda unidad de aprendizaje.		Evaluación					

UNIDAD 3 PROCESO DE DISEÑO DE MODELOS DE NEGOCIOS INNOVADORES								
CAPACIDAD: Formula posibles soluciones en los planos técnicos y económicos a los problemas, identificando los medios más idóneos de su realización, mediante la aplicación de técnicas, procedimientos e indicadores pertinentes.								
SEMANA	**CONTENIDOS CONCEPTUALES**	**CONTENIDOS PROCEDIMENTALES**	**ACTIVIDAD DE APRENDIZAJE**	**HORAS LECTIVAS**		**HORAS NO LECTIVAS**		**HTI**
				HT	**HP**	**HT**	**HP**	
9	• Lean Canvas y su utilidad para determinar modelos de negocios: 1 y 2.	• Describe problema, segmento y propuesta de valor, las etapas y su solución (Aplica método desing thinking), canales y flujo de ingresos	Sesión en línea N°9 Exposición dialogada	1	2	-	-	1
		• **Actividad 9**: Taller sobre desarrollo de Lienzo Lean Canvas etapa problema, segmento, propuesta de valor, solución, canales y flujo de ingresos	Actividad aplicativa Ponencia grupal Desarrollo de caso didáctico					
10	• Aplicación del Lean Canvas 3	• Describe etapa. Estructura de costos, métrica y ventaja competitiva injusta	Sesión en línea N°10 Foro	1	2	-	-	1
		• **Actividad 10:** Taller de Lean Canvas etapa, Estructura de costos, métrica y ventaja competitiva injusta	Actividad aplicativa Taller sobre recensión de video					
11	• XV Jornada de Intercambio de Experiencias Empresariales y de Negocios	• **Actividad 11:** Elabora reportes de participación en la Jornada de Intercambio de Experiencias Empresariales y de Negocios.	Sesión en línea N°11 Conferencias y seminarios de discusión Elaboración de reportes	1	2	-	-	1
			Actividad aplicativa Conferencias y seminarios de discusión Elaboración de reportes					
12	• Diseño de la estructura de costos y fuentes de ingresos en modelos de negocios innovadores. • Selección de socios y alianzas estratégicas en el diseño de modelos de negocios.	• Consideraciones estratégicas y técnicas en el diseño de la estrategia de implementación.	Sesión en línea N°12 Exposición dialogada Foro	1	2	-	-	1
		• **Actividad 12:** Taller de diseño de una estrategia de implementación para un modelo de negocio específico. • **Monitoreo III: Presenta el esquema de redacción y avance del informe final de investigación.**	Taller sobre recensión de lectura / Tutoría					

UNIDAD 4 ESTRATEGIAS PARA IMPLEMENTAR UN MODELO DE NEGOCIO.								
CAPACIDAD: Adopta estrategias de solución de problemas de naturaleza teórica y práctica, de manera creativa, tomando en consideración los efectos futuros y los posibles riesgos.								
SEMANA	**CONTENIDOS CONCEPTUALES**	**CONTENIDOS PROCEDIMENTALES**	**ACTIVIDAD DE APRENDIZAJE**	**HORAS LECTIVAS**		**HORAS NO LECTIVAS**		**HTI**
				HT	**HP**	**HT**	**HP**	
13	• Estrategia de validación del modelo de negocio	• Planifica entrevistas con los segmentos identificados para validar el modelo de negocio • Identifica riesgos y evalúa pertenencia del modelo de negocio	Sesión en línea N°13 Foro	1	2	-	-	1
		• **Actividad 13: Presentación del informe final de la Investigación Formativa**.(Negocio en el Lean Canvas completo)	Actividad aplicativa Presentación efectiva del informe Tutoría					
14	• Monitoreo y mejora continua del modelo de negocio implementado. • Establecimiento de métricas y sistemas de seguimiento del rendimiento del modelo de negocio.	• Mejora y actualiza el modelo de negocio • Identificación de oportunidades de mejora y optimización del modelo de negocio.	Sesión en línea N°14 Exposición dialogada Foro	1	2	-	-	1
		• **Actividad 14:** Diseño de un sistema de monitoreo y mejora continua para un modelo de negocio implementado**.** • **Monitoreo IV: Presenta el informe del análisis de estrategias para la viabilidad de un modelo de negocio considerando los cambios del mercado**	Actividad aplicativa Taller sobre nuevos negocios Chat					
15	• Comunicación de experiencias investigativas en la elaboración de un informe del análisis de estrategias para la viabilidad de un modelo de negocio considerando los cambios del mercado.	• **Actividad 15:** Realiza exposiciones interactivas sobre aspectos cognitivos, procedimentales y actitudinales manifestados en la elaboración del informe.	Sesión en línea N°15 Presentaciones efectivas	1	2	-	-	1
			Actividad aplicativa Presentaciones efectivas					
16	**Examen final:** Tiene carácter integrador y evalúa la competencia de la asignatura y las capacidades de las cuatro unidades de aprendizaje.		Sesión en línea N°16 Evaluación	1	2	-	-	1
			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.

VI. RECURSOS DIDÁCTICOS

- Libros digitales, portafolio, sesiones en línea, foros, chats, correo, video tutoriales, wikis, blog, e-books, videos explicativos, organizadores visuales, presentaciones multimedia, 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 x 0.25) + (EP2 x 0.25) + (EP3 x 0.25) + (EP4 x 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. Tiene un peso de 50% para la nota final y resulta del promedio ponderado de las dos evaluaciones escritas programadas: ER = (Ep x 0.4) + (Ef x 0.6).

El **Promedio final (PF) r**esulta de la aplicación de la siguiente fórmula: $$PF = \frac{EP + ER}{2}$$

VIII. FUENTES DE INFORMACIÓN

- Lean Canvas: Software de validación de modelos de negocio
- Ries. E. (2012). *El Método Lean Starup*. Barcelona: Deusto
- Osterwalder. A. y Pigneur, Y. (2011). *Generación de modelos de negocio.* Barcelona: Deusto
- Blank S. (2020). *The four steps to the Epiphany*. Retrieved from https://www.perlego.com/book/1425736/the-four-steps-to-the-epiphany-successful-strategies-for-products-that-win-pdf (Original work published 2020)
- Osterwalder, A., Pigneur, Y., Bernarda, G., & Smith, A. (2014). *Value proposition design: how to create products and services customers want*. John Wiley & Sons.
- Friedman, T. (2006). *La tierra es plana – Breve historia del mundo globalizado del Siglo XXI.* Barcelona: Ediciones Martínez Roca S.A.
- Piscitelli, A. (2001). *La generación Nasdaq*. Buenos Aires: Ediciones Granica.
- Mandel, M. (2001). *La Depresión de Internet.* Madrid: Pearson Educación S.A.
- Kaplan, R. S., & Norton, D. P. (1996). *The balanced scorecard: Translating strategy into action*. Harvard Business Press.