



FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y RECURSOS HUMANOS

SÍLABO

INCUBACIÓN (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 | : 2024 – I |
| 5. Tipo de asignatura | : Obligatoria |
| 6. Modalidad de asignatura | : Virtual |
| 7. Código de asignatura | : 025033E2020 (ADM) / 025033E2021 (ANI) / 025033E2022 (GRH) / 025033E2023 (MK) |
| 8. Ciclo | : Sexto |
| 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 HTI |
| 11. Requisito | : Preincubación |
| 12. Docentes | : Beas Aranda, José Luis. |

II. SUMILLA

La asignatura pertenece al área curricular de estudios especializados; tiene como propósito planear la implementación de su proyecto emprendedor a un nivel de incubación, utilizando herramientas tecnológicas, para promocionar y comercializar a nivel nacional e internacional, considerando que los negocios sean autosustentables y socialmente responsables.

Desarrolla las siguientes unidades de aprendizaje: 1. Implementación del plan de negocios y desarrollo de estrategias. 2. Desarrollo de productos y servicios. 3. Desarrollo de la marca y estrategia comercial. 4. Evaluación económica y financiamiento del negocio.

La asignatura exige del estudiante la elaboración y presentación de su proyecto de emprendimiento con una clara definición de los procesos, operación y desarrollo del negocio, para posibilitar la constitución y/o formalización de la empresa.

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								
IMPLEMENTACIÓN DEL PLAN DE NEGOCIOS Y DESARROLLO DE ESTRATEGIAS								
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 proceso para la identificación del “Flujo” y la Pasión por Emprender. Efectuación: Los 05 Principios del pensamiento emprendedor. Inventario de recursos para lograr los objetivos. 	<ul style="list-style-type: none"> Comprende los alcances del silabo: competencia, capacidades, contenidos, las normas de comportamiento y evaluación de los aprendizajes. Comprende los principios y recursos necesarios para implementar la idea de negocio. 	Sesión en línea 1 Exposición – diálogo Evaluación diagnóstica	1	2	-	-	1
		<ul style="list-style-type: none"> Actividad 1: Formar el equipo de tu negocio de práctica y como asigna roles de cada uno de los miembros del equipo. 	Taller					
2	<ul style="list-style-type: none"> Descubriendo oportunidades de negocios para su Proyecto. 	<ul style="list-style-type: none"> Aplica el método Jobs To Be Done (JTBD.) para identificar problemas. 	Sesión en línea 2 Exposición – diálogo	1	2	-	-	1
		<ul style="list-style-type: none"> Actividad 2: Desarrolla la encuesta de identificación de problemas Organización del trabajo de investigación Formativa. 	Ejemplificación / Chat Foro de debate					
3	<ul style="list-style-type: none"> Validación de la idea de negocios. 	<ul style="list-style-type: none"> Determina la viabilidad de la idea de negocio Aplica técnicas para empatizar al cliente. 	Sesión en línea 3 Exposición – diálogo	1	2	-	-	1
		<ul style="list-style-type: none"> Actividad 3: Aplica el Design Thinking) 	Ejemplificación Trabajo aplicativo					
4	<ul style="list-style-type: none"> Determinación de tipo de mercado y clientes. 	<ul style="list-style-type: none"> Establece las diferencias y expectativas del consumidor y el cliente. Selecciona el tipo de mercado para su propuesta de valor. 	Sesión en línea 4 Exposición – diálogo	1	2	-	-	1
		<ul style="list-style-type: none"> Actividad 4: Determinación del segmento de mercado según la propuesta de valor. Monitoreo I: Entrega del Plan de Investigación Formativa (proyecto de emprendimiento según estructura) 	Ejemplificación / Chat Entrega de tarea en línea Realimentación docente					

**UNIDAD 2
DESARROLLO DE PRODUCTOS Y SERVICIOS**

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"> Propuesta de valor 	<ul style="list-style-type: none"> Comprende la importancia del valor de la solución planteada según las necesidades del cliente. Desarrolla la propuesta de valor de manera sistemática para que la solución tenga poca o ninguna competencia. 	Sesión en línea 5 Exposición – diálogo	1	2	-	-	1
		<ul style="list-style-type: none"> Actividad 5: Elabora el canvas de la solución, 	Actividad aplicativa Trabajo en equipo Reporte					
6	<ul style="list-style-type: none"> Estructura del modelo del negocio. 	<ul style="list-style-type: none"> Comprende la estructura de los modelos de negocios. 	Sesión en línea 6 Exposición – diálogo	1	2	-	-	1
		<ul style="list-style-type: none"> Actividad 6: Dilema ético: Crea productos con marcas, patentes, licencias con imitaciones que atenta contra la propiedad industrial e intelectual. Reflexiona los valores de cultura institucional de la USMP 	Actividad aplicativa Discusión de dilema y reflexión de valores Reporte					
7	<ul style="list-style-type: none"> Lean Canvas buscando la eficiencia y la sostenibilidad del negocio. 	<ul style="list-style-type: none"> Esboza la matriz del modelo de negocio, aplicando Lean Canvas 	Sesión en línea 7 Exposición – diálogo	1	2	-	-	1
		<ul style="list-style-type: none"> Actividad 7: Aplica el Lean Canvas a la idea de negocio Monitoreo II: Reporte el avance de su proyecto de emprendimiento 	Actividad aplicativa Trabajo en equipo Comunicación efectiva Realimentación docente					
8	<ul style="list-style-type: none"> Estrategia de análisis de la competencia. 	<ul style="list-style-type: none"> Actividad 8: Realiza el análisis de la competencia aplicando un procedimiento protocolizado 	Sesión en línea 8 Exposición – diálogo Entrega de tarea en línea	1	2	-	-	1
		<p>Examen parcial: Evalúa las capacidades de la primera y segunda unidad de aprendizaje.</p>	Evaluación en línea					

UNIDAD 3
DESARROLLO DE LA MARCA Y ESTRATEGIA COMERCIAL

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"> Diferencia entre marca, producto y servicio frente a los clientes. Identifica los canales adecuados para comunicar y entregar tu producto/servicio al cliente. 	<ul style="list-style-type: none"> Identifica diseños de presentación de productos o servicios 	Sesión en línea 9 Exposición – diálogo	1	2	-	-	1
		<ul style="list-style-type: none"> Actividad 9: Crea la presentación-imagen del producto o servicio 	Ejemplificación / Chat					
10	<ul style="list-style-type: none"> Branding – Declaración de posicionamiento. 	<ul style="list-style-type: none"> Posiciona adecuadamente su producto/servicio frente a los clientes. Identifica los canales adecuados para comunicar y entregar tu producto/servicio al cliente 	Sesión en línea 10 Exposición – diálogo	1	2	-	-	1
		<ul style="list-style-type: none"> Actividad 10: Creando tu estrategia de marca y declaración de posicionamiento. 	Ejemplificación / Chat					
11	<ul style="list-style-type: none"> XVI 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. 	Sesión en línea 11 Conferencias y seminarios de discusión	1	2	-	-	1
			Actividad aplicativa Elaboración de reportes					
12	<ul style="list-style-type: none"> Estrategia comercial construyendo el MVP. 	<ul style="list-style-type: none"> Comprende la importancia de la presentación de la solución a los clientes. 	Sesión en línea 12 Exposición – diálogo	1	2	-	-	1
		<ul style="list-style-type: none"> Actividad 12: Identifica y diferencia un MVP de un demo de solución. Monitoreo III: Presentación el avance del proyecto de Emprendimiento (definición de la marca y estrategia de construcción de la marca (branding)). 	Ejemplificación / Chat Juego de roles					

UNIDAD 4
EVALUACIÓN ECONÓMICA Y FINANCIAMIENTO DEL 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 del proyecto: evaluación 	<ul style="list-style-type: none"> Identifica y estima los diferentes tipos de costos envueltos en la creación de un negocio. Usa los costos, ingresos y precios estimados para determinar viabilidad del proyecto. 	Sesión en línea 13 Exposición – diálogo	1	2	-	-	1
		<ul style="list-style-type: none"> Actividad 13: Desarrolla Plantilla excel – Cálculo aproximado. Presentación del Trabajo de Investigación formativa: Proyecto o de Emprendimiento. (TIF) 	Ejemplificación / Chat Foro de debate en línea					
14	<ul style="list-style-type: none"> Plan de ventas. Métricas clave para dar seguimiento a las ventas. 	<ul style="list-style-type: none"> Planifica bien una venta antes de intentarlo, en otras palabras, formula un Plan de Ventas. 	Sesión en línea 14 Exposición – diálogo	1	2	-	-	1
		<ul style="list-style-type: none"> Actividad 14: Elabora un plan de ventas considerando, por lo menos, el tiempo de un año. 	Ejemplificación / Chat Foro de debate en línea					
15	<ul style="list-style-type: none"> Comunicación de experiencias de investigación la elaboración y presentación de su proyecto de emprendimiento con una clara definición de los procesos, operación y desarrollo del negocio, para posibilitar la constitución y/o formalización de la empresa. 	<ul style="list-style-type: none"> Actividad 15: Realiza exposiciones interactivas sobre aspectos cognitivos, procedimentales y actitudinales manifestados en la elaboración del proyecto. 	Sesión en línea 15 Presentaciones efectivas Diálogo Realimentación docente	1	2	-	-	1
16	<ul style="list-style-type: none"> Evaluación final: 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 Producto Mínimo Viable. 		Sesión 16 Examen oral	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, caracteriza a la 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, utilización de herramientas de IA, entre otros, a

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

8.1. Bibliográficas

- Blank, S. (2006). *The Four Steps to the Epiphany*. S.G. Blank.
- Boyatzis, R., y Mckee, A. (2008). *Líder Emocional*. Barcelona: Harvard Business Press.
- Brown, T. (2008). *Design thinking*. Harvard Business Review, 86, 84-141.
- Csikszentmihalyi, M. (1996). *Fluir (Flow)*. Kairos.
- Maurya, A. (2010). *Running Lean*. O'Reilly Media.
- Ries, E. (2011). *El método Lean Startup*. Deusto.

8.2. Electrónica

- Buscadores, base de datos. Disponible en la Biblioteca de la USMP. <http://www.sibus.usmp.edu.pe>
- Jobs to be done. (2015, 13 de julio). What is Jobs to be done [Video]. YouTube. https://www.youtube.com/watch?v=RQjBawcU_qg

Sistematizado por: José Luis Beas/ Catalina Guzmán

Fecha: 28 de febrero de 2024

Revisión pedagógica: René Del Águila Riva.