



## SILABO

### 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	: 2024 – II
5. Tipo de asignatura	: Obligatoria
6. Modalidad de asignatura	: Virtual
7. Código de asignatura	: 025029E1020 (ADMIN)/ 025029E1021(ANI) /025029E1022 (GRH) /025029E1023 (MK)
8. Ciclo	: Quinto
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 (HTI):</b>	<b>1</b>
11. Requisito	: Costos
12. Docentes	: Guzmán Melgar, Catalina.

## I. 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.

## II. 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"> <li>Lean Approach</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Comprende los alcances del silabo: competencia, capacidades, contenidos, las normas de comportamiento y evaluación de los aprendizajes.</li> <li>Analiza el enfoque de Lean Approach</li> <li>Reconoce los tipos de emprendimiento (alto impacto, tradicional, social e intraemprendimiento)</li> </ul>	<b>Sesión en línea 1</b> Exposición interactiva	1		-	-	--	
		<b>Actividad y comunicación efectiva:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>Visualiza testimonios de Lean approach</li> <li>Forma equipos de trabajo</li> </ul>	Trabajo individual	-	2	-	-	-	
		<b>HTI: Revisa el tema</b> industrias atractivas para emprender	Trabajo autónomo asíncrono	-	-	-	-	1	
2	<ul style="list-style-type: none"> <li>Industrias para emprender</li> </ul>	<b>Validación aula invertida</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>Responde a preguntas sobre industrias atractivas para emprender</li> <li>Revisa casos de éxito en estas industrias (Spotify, mercado libre, amazon, otros) VIDEO</li> </ul>	<b>Sesión en línea 2</b> Exposición interactiva	1	-	-	-	-	
		<b>Actividad y comunicación efectiva:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>Describe la industria donde identifica una oportunidad (valida con datos reales de fuente secundaria, documentos y otros que sustenten el dominio del sector)</li> </ul>	Trabajo en equipo	-	2	-	-	-	
		<b>HTI:</b> Revisa el tema de la sesión próxima: Jobs To Be Done y Buyer persona	Trabajo autónomo Asíncrono	-	-	-	-	1	
3	<ul style="list-style-type: none"> <li>Tareas que se deben hacer “Jobs To Be Done y Buyer persona”</li> </ul>	<b>Validación aula invertida</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>Responde a preguntas sobre las “Tareas que se deben hacer” (Jobs To Be Done) y Buyer persona</li> <li>Identifica “Las tareas que se deben hacer “Jobs To Be Done (JTBD)” de los consumidores</li> </ul>	<b>Sesión en línea 3</b> Exposición interactiva Formación de equipos	1		-	-	-	
		<b>Actividad y comunicación efectiva</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>Presenta su hipótesis sobre el potencial problema que necesitan resolver los “consumidores” de la industria seleccionada. ¿Cuáles son las soluciones existentes en el momento? ¿qué defectos presentan estas soluciones?</li> </ul>	Trabajo en equipo	-	2	-	-	-	
		<b>HTI:</b> Valida la hipótesis planteada en la industria propuesta, revisa fuentes que sustenten su hipótesis	Trabajo autónomo Asíncrono	-	-	-	-	1	
4	<ul style="list-style-type: none"> <li>Tareas que se deben hacer “Jobs To Be Done”</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Define el Jobs to be Done del consumidor.</li> </ul>	<b>Sesión en línea 4</b> Exposición – diálogo	1		-	-	-	
		<b>Actividad y comunicación efectiva</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>Identifica necesidades no cubiertas del consumidor</li> <li>Identifica oportunidad en los segmentos</li> <li><b>Monitoreo I:</b> Entrega informe sobre las tareas que el cliente debe resolver (JTBD)</li> </ul>	Trabajo en equipo	-	2	-	-	-	
		<b>HTI:</b> Revisa el tema de la sesión próxima: El problema u oportunidad	Trabajo autónomo Asíncrono	-	-	-	-	1	

**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	Presentación del problema u oportunidad	<b>Validación aula invertida</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>Responde a preguntas ¿Cuál es el problema o necesidad del consumidor?</li> <li>Aplica la herramienta Canvas del Problema</li> <li>Revisión de videos</li> </ul>	<b>Sesión en línea 5</b> Exposición interactiva Trabajo en equipo	1	-	-	-	-
		<b>Actividad y comunicación efectiva</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>Construye el Canvas del problema del proyecto "Template"</li> <li>Diseña entrevistas piloto</li> </ul>	Trabajo en equipo	-	2	-	-	-
		<b>HTI:</b> Aplica entrevista a al menos 10 consumidores que ha identificado con el problema en común	Trabajo autónomo Asíncrono	-	-	-	-	1
6	<ul style="list-style-type: none"> <li>Validación de problema identificado</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Aplica Template para conversaciones efectivas</li> <li>Revisión de videos</li> <li>Presenta resultados de entrevista</li> </ul>	<b>Sesión en línea 6</b> Exposición interactiva	1	-	-	-	-
		<b>Actividad y comunicación efectiva</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>Expone si llegó a validar el problema identificado con la sustentación respectiva</li> <li><b>Resuelve el Dilema ético:</b> Crear productos o servicios reñidos con la moral y buenas costumbres.</li> <li>Reflexiona los valores de la cultura institucional de la USMP.</li> </ul>	Trabajo en equipo Reportes	-	2	-	-	-
		<b>HTI:</b> Revisa el tema de la sesión próxima: Segmentación de mercado	Trabajo autónomo Asíncrono	-	-	-	-	1
7	<ul style="list-style-type: none"> <li>Segmentación del mercado</li> </ul>	<b>Validación aula invertida</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>Responde a preguntas sobre segmentación de mercado</li> <li>Diferencia entre cliente – usuario – beneficiario</li> <li>Identifica tipos de segmentación (geográfica, demográfico, psicográfica)</li> <li>Aprende como aplicar el TAM - SAM - SOM - NICHOS</li> <li>Revisión de videos</li> </ul>	<b>Sesión en línea 7</b> Exposición – diálogo	1	-	-	-	-
		<b>Actividad y comunicación efectiva</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>Presenta el TAM - SAM - SOM – NICHOS</li> <li>Construye un prompt para describir el segmento</li> </ul>	Trabajo en equipo	-	2	-	-	-
		<b>HTI:</b> Identifica donde se concentra su nicho de mercado y el canal de comunicación que emplean	Trabajo autónomo Asíncrono	-	-	-	-	1
8	<ul style="list-style-type: none"> <li>Presentación de entregables</li> <li>Evaluación</li> </ul>	<b>Actividad y comunicación efectiva</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>Exposición de entregables de modulo 1 y 2</li> <li><b>Monitoreo II:</b> Presenta El problema, las entrevistas de validación y el tamaño de segmento identificado (TAM – SAM – SOM)</li> </ul>	<b>Sesión en línea 8</b> Exposición – retroalimentación	1	-	-	-	-
		<b>Examen parcial:</b> Evalúa las capacidades de la primera y segunda unidad de aprendizaje.	Aplicación de examen	-	2	-	-	-
		<b>HTI:</b> Revisa el concepto de propuesta de valor y componentes del círculo	Trabajo autónomo Asíncrono	-	-	-	-	1

**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 PRENDIZAJE	HORAS LECTIVAS		HORAS NO LECTIVAS		HTI
				HT	HP	HT	HP	
9	<ul style="list-style-type: none"> <li>Propuesta de valor - Circulo</li> </ul>	<b>Validación aula invertida</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>Responde a preguntas sobre propuesta de valor – componentes del círculo</li> <li>Entiende el enfoque del “Circulo” de la propuesta de valor</li> <li>Comprende aplicación de Lluvia de ideas</li> <li>Visiona videos seleccionados</li> </ul>	Sesión en línea 9 Exposición dialogada	1	-	-	-	-
		<b>Actividad y comunicación efectiva</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>Construye el círculo de la propuesta de valor</li> <li>Expone las tareas que debe resolver el consumidor, ¿cómo lo resuelve actualmente? ¿cuáles son sus principales dolores y sus principales alegrías?</li> </ul>	Trabajo en equipo	-	2	-	-	-
		<b>HTI:</b> Revisa el tema de la sesión próxima: Propuesta de valor - Cuadrado	Trabajo autónomo Asíncrono	-	-	-	-	1
10	<ul style="list-style-type: none"> <li>Propuesta de valor – Cuadrado</li> </ul>	<b>Validación aula invertida</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>Responde a preguntas sobre propuesta de valor – componentes del cuadrado</li> <li>Entiende el enfoque del “Cuadrado” de la propuesta de valor</li> </ul>	Sesión en línea 10 Exposición – diálogo	1	-	-	-	-
		<b>Actividad y comunicación efectiva</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>Construye el cuadrado de la propuesta de valor</li> <li>Aplica lluvia de ideas para proponer aliviadores de dolores y generadores de alegría</li> <li>Expone el cuadrado de la propuesta de valor</li> </ul>	Trabajo en equipo	-	2	-	-	-
		<b>HTI: Redacta el problema y la solución del proyecto</b>	Trabajo autónomo Asíncrono	-	-	-	-	1
11	<ul style="list-style-type: none"> <li>XVII Jornada de Intercambio de Experiencias Empresariales y de Negocios.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Participa de la Jornada de Intercambio de Experiencias Empresariales.</li> <li>Elabora reportes de participación en la Jornada de Intercambio de Experiencias Empresariales y de Negocios.</li> </ul>	Sesión en línea 11 Seminarios de discusión Recensión	1	-	-	-	-
		<b>HTI:</b> Elabora la recensión de la conferencia a la que participó	Trabajo autónomo Asíncrono	-	2	-	-	1
12	<ul style="list-style-type: none"> <li>Presentación de IDEA de solución</li> </ul>	<b>Actividad y comunicación efectiva</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>Expone Propuesta de valor Circulo y Cuadrado</li> </ul>	Sesión en línea 12 Exposición de equipo	1	-	-	-	-
		<b>Actividad y comunicación efectiva</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>Expone propuesta de valor Circulo y Cuadrado</li> <li>Monitoreo III: Presenta la propuesta de valor considerando el empalme del círculo y el cuadrado</li> </ul>	Exposición de equipo	-	2	-	-	-
		<b>HTI:</b> Revisa el tema de la sesión próxima: Diferencia entre demo solución, prototipo y producto mínimo viable.	Trabajo autónomo Asíncrono	-	-	-	-	1

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"> <li>Diferencia entre demo solución, prototipo y producto mínimo viable</li> </ul>	Validación aula invertida <ul style="list-style-type: none"> <li>Responde a preguntas diferencia entre demo solución, prototipo y producto mínimo viable</li> <li>Reconoce la diferencia entre demo solución, prototipo y producto mínimo viable</li> <li>Identifica los gastos preliminares de construir el prototipo de solución</li> <li>Propone potenciales ingresos y egresos de su proyecto</li> </ul>	Sesión en línea 13 Exposición interactiva	1	-	-	-	-
		Actividad y comunicación efectiva <ul style="list-style-type: none"> <li>Aplica el simulador básico para identificar precio / cantidad de unidades a ser vendidas para establecer el punto de equilibrio</li> </ul>	Trabajo en equipo Actividad aplicada	-	2	-	-	-
		<b>HTI:</b> Construye su demo solución	Trabajo autónomo Asíncrono	-	-	-	-	1
14	<ul style="list-style-type: none"> <li>Presentación de demo solución en aula</li> </ul>	Actividad y comunicación efectiva <ul style="list-style-type: none"> <li>Presentación de demo solución</li> <li>Presenta objetivos que validara en campo (Aplica el formato utilizado por Ash Maurya para entrevistar prospectos para CloudFire)</li> </ul>	Sesión en línea 14 Exposición interactiva	1	-	-	-	-
		Actividad y comunicación efectiva <ul style="list-style-type: none"> <li>Presentación de demo solución</li> <li>Presenta objetivos que validara en campo (Aplica el formato utilizado por Ash Maurya para entrevistar prospectos para CloudFire)</li> </ul>	Trabajo en equipo Exposición interactiva	-	2	-	-	-
		<b>HTI:</b> Realiza entrevistas de testeo de Demo. (Prueba la solución)	Trabajo autónomo Asíncrono	-	-	-	-	1
15	<ul style="list-style-type: none"> <li>Validación del Demo Solución por el consumidor</li> </ul>	Actividad y comunicación efectiva <ul style="list-style-type: none"> <li>Identifica mejoras al demo solución.</li> <li>Sustentación oral de los resultados del proyecto, de acuerdo con las indicaciones del docente</li> </ul>	Sesión en línea 15 Exposición dialogada	1	-	-	-	-
				-	2	-	-	-
		<b>HTI:</b> Realiza mejoras al diseño de solución	Trabajo autónomo Asíncrono	-	-	-	-	1
16	<b>Examen final:</b> Tiene carácter integrador y evalúa la competencia de la asignatura y las capacidades de las cuatro unidades de aprendizaje, se realiza a través de la exposición de demo solución o prototipo mejorado		Exposición	1	-	-	-	-
			Exposición	-	2	-	-	-
			Realimentación docente	-	-	-	-	1

## VI. ESTRATEGIAS DIDÁCTICAS

- De acuerdo con el modelo educativo de la USMP, se reconoce las horas de trabajo independiente que dedican los estudiantes al cumplimiento de las tareas académicas asignadas, adicionales a las de contacto en línea (horas de teoría) y las dirigidas de tutoría en tiempo diferido (horas de práctica), para el logro de los aprendizajes esperados. La actividad docente en las sesiones lectivas y en las de tutoría para las horas de trabajo independientes de aprendizaje, se orientan al desarrollo de capacidades y la construcción de saberes por los estudiantes, aplicables en distintos contextos de desempeño personal y social.
- La **estrategia metodológica preferente es el aprendizaje invertido *Flipped Learning***, no obstante el profesor podrá utilizar las estrategias del 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 (recensión), sesiones en línea, diversos tipos de foros, videos explicativos grabados, videos complementarios de soporte, plataformas web para simulaciones y el análisis de información, así como diversas formas de comunicación educativa asincrónica, entre otros. Especial mención merece la aplicación de la metodología impulsada por la USMP y uso del LMS orientado a la búsqueda desarrollar una mentalidad emprendedora en términos de adquirir un enfoque de negocios, que propicia en el estudiante un mayor nivel de independencia 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.
- En la relación didáctica el profesor se constituye en un auténtico mediador entre la cultura, la ciencia, los saberes académicos y las expectativas de aprendizaje de los estudiantes; por ello organiza, orienta y facilita, con iniciativa y creatividad, el proceso de construcción de sus conocimientos. Proporciona información actualizada y resuelve dudas de los estudiantes incentivando su participación activa. El estudiante asume responsabilidad de participación activa en la construcción de sus conocimientos, durante las sesiones de teoría en aula y en las horas de trabajo independiente para desarrollar los trabajos por encargo asignados, de acuerdo a la exigencia académica del sílabo.

## VII. RECURSOS DIDÁCTICOS

- Libros, portafolio, sesiones sincrónicas en línea, foros, correo electrónico, hojas aplicativas, videos explicativos, organizadores visuales, presentaciones multimedia, herramientas de IA, entre otros

## 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)** elaborado 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; y un **examen final (Ef)** de carácter integrador que evalúa la competencia de la asignatura y las capacidades de las cuatro unidades de aprendizaje a través de la exposición del demo solución o prototipo mejorado. 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 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.