



## I. INFORMACIÓN GENERAL

<b>CURSO</b>	:	Emprendimiento de Negocios Sostenibles Impleme.
<b>CÓDIGO</b>	:	AD689
<b>CICLO</b>	:	201602
<b>CUERPO ACADÉMICO</b>	:	<b>Mendez Navarro, Luis Renato</b>
<b>CRÉDITOS</b>	:	4
<b>SEMANAS</b>	:	17
<b>HORAS</b>	:	4 H (Teoría) Semanal
<b>ÁREA O CARRERA</b>	:	Iniciativa Empresarial

## II. MISIÓN Y VISIÓN DE LA UPC

Misión: Formar líderes íntegros e innovadores con visión global para que transformen el Perú.

Visión: Ser líder en la educación superior por su excelencia académica y su capacidad de innovación.

## III. INTRODUCCIÓN

El presente curso, integrador de la Línea de Iniciativa Empresarial, se articula con la competencia específica de las carreras de Negocios: toma de decisiones y la competencia general de la UPC: espíritu empresarial.

Es un curso de especialidad de la carrera y es de carácter teórico-práctico para el X ciclo, tiene como objetivo proveer al alumno de los conocimientos y habilidades teórico-prácticas que le permita el óptimo desarrollo de un proyecto de emprendimiento en el escenario empresarial actual.

Recibirán la asesoría de un grupo de docentes especializados que ayudarán a evaluar la factibilidad y a implementar el proyecto. Entre otros, se desarrolla el plan estratégico, el plan de operaciones y de desarrollo organizacional, las políticas de RSE y finalmente definirán la viabilidad económica financiera así como los mecanismos de levantamiento de fondos.

## IV. LOGRO (S) DEL CURSO

Al finalizar el curso, el alumno construye y justifica un proyecto de negocio que sea escalable, global, innovador, rentable y sostenible; en base a las herramientas de gestión impartidas en el curso, demostrando capacidad para el trabajo en equipo.

## V. UNIDADES DE APRENDIZAJE

### UNIDAD N°: 1 MODELO DE NEGOCIO

#### LOGRO

Al finalizar la unidad el estudiante establece el Modelo de negocio validado para el proyecto seleccionado, demostrando empatía con su equipo de trabajo y su público objetivo. Además establece el plan estratégico del proyecto

**TEMARIO**

- Introducción al curso, formación de equipos de trabajo y selección de la idea de negocio a trabajar durante el curso.
- PITCH de presentación del proyecto seleccionado por el equipo.
- Planificación estratégica
- Validación del modelo de negocio del proyecto seleccionado y del prototipo utilizando las herramientas aprendidas.
- Presentación del Business Model Canvas Final.

**HORA(S) / SEMANA(S)**

Semanas 1, 2, 3, 4, 5, 6 y 7

**UNIDAD Nº: 2 PLAN DE NEGOCIO****LOGRO**

Al finalizar la unidad el estudiante construye un plan de negocio integral para su proyecto empresarial, utilizando los conocimientos adquiridos durante la carrera con un enfoque emprendedor y demostrando empatía con su equipo de trabajo y su público objetivo.

**TEMARIO**

- Desarrollo organizacional y de operaciones
- Responsabilidad social empresarial
- Finanzas aplicadas
- Financiamiento

**HORA(S) / SEMANA(S)**

Semanas 9, 10, 11, 12, 13 y 14

**UNIDAD Nº: 3 PRESENTACIÓN FINAL Y SUSTENTACIÓN****LOGRO**

Al finalizar la unidad el estudiante justifica con proactividad, pasión y convicción su Plan de Negocio y presenta su resumen ejecutivo

**TEMARIO**

- Presentación del Resumen Ejecutivo y del MVP del proyecto.
- Técnicas de Pitch elevator y presentaciones eficaces.
- Sustentación final.

**HORA(S) / SEMANA(S)**

Semana 15 y 16

**VI. METODOLOGÍA**

Los alumnos desarrollarán su plan de negocio por medio de la metodología propuesta (BMC, DESARROLLO DE PROTOTIPO, CONCIERGE, PITCH ELEVATOR), para conseguir no sólo concretar su idea de negocio sino también poder presentarla a inversores, socios y potenciales auspiciadores.

Se emplea la exposición de conceptos, demostraciones, experiencias de aplicación práctica de lo aprendido, casos ilustrativos, discusión de lecturas, presentación y análisis de los avances en la validación del prototipo con el mercado real. La evaluación continua permitirá al profesor dar constante retroalimentación a los alumnos

para encaminar a los estudiantes al logro de los objetivos del aprendizaje.

Los mejores proyectos tendrán la posibilidad de obtener una beca de acceso a la incubadora de la Universidad: StartUPC.

## VII. EVALUACIÓN

### FÓRMULA

$$10\% (CL1) + 20\% (TB1) + 20\% (TB2) + 20\% (EB1) + 30\% (TF1)$$

TIPO DE NOTA	PESO %
CL - CONTROL DE LECTURA	10
TB - TRABAJO	20
TB - TRABAJO	20
EB - EVALUACIÓN FINAL	20
TF - TRABAJO FINAL	30

## VIII. CRONOGRAMA

TIPO DE PRUEBA	DESCRIPCIÓN NOTA	NÚM. DE PRUEBA	FECHA	OBSERVACIÓN	RECUPERABLE
CL	CONTROL DE LECTURA	1			NO
TB	TRABAJO	1			NO
TB	TRABAJO	2			NO
EB	EVALUACIÓN FINAL	1			NO
TF	TRABAJO FINAL	1			NO

## IX. BIBLIOGRAFÍA DEL CURSO

### BÁSICA

BLANK, Steven G.Dorf, Bob (2012) The startup owner's manual : the step-by-step guide for building a great company. Pescadero, California : K&S Ranch.

(658.11 BLAN)

DAVID, Fred R. (2013) Conceptos de administración estratégica. Naucalpan de Juárez, México : Pearson Educación.

(658.4012 DAVI 2013)

FRANCÉS, Antonio (2006) Estrategia y planes para la empresa con el cuadro de mando integral. Naucalpan de Juárez : Pearson Educación.

(658.4012 FRAN)

HUAMÁN PULGAR-VIDAL, LauraRíos Ramos, Franklin (2011) Metodologías para implantar la estrategia diseño organizacional de la empresa. Lima : UPC, Fondo Editorial.

(658.402 HUAM 2011)

RIES, Eric, San Julián, Javier, (2012) El método Lean Startup : cómo crear empresas de éxito utilizando la innovación continua. Barcelona : Deusto.

(658.11 RIES)

**RECOMENDADA**

(No necesariamente disponible en el Centro de Información)

OSTERWALDER AlexanderPigneur, Yves y CLARK, Tim (2011) Generación de modelos de negocio : un manual para visionarios, revolucionarios y retadores. Barcelona : Deusto.

(658.11 OSTE)

TIMMONS, Jeffrey A.Spinelli, Stephen (2009) New venture creation : entrepreneurship for the 21st century. Boston ; New York : Irwin McGraw-Hill.

(658.11 TIMM)

VAINRUB, Roberto (2009) Una guía para emprendedores convertir sueños en realidades. Naucalpan de Juárez, México : Pearson Educación : IESA.

(658.11 VAIN)