



I. INFORMACIÓN GENERAL

CURSO	:	Emprendimiento de Negocios Sostenibles Impleme.
CÓDIGO	:	AD205
CICLO	:	202100
CUERPO ACADÉMICO	:	Arteaga Cueva, Javier Alcides Gallardo Valencia, Julian Zavala Lucar, Christian Enrique
CRÉDITOS	:	4
SEMANAS	:	8
HORAS	:	4 H (Teoría) Semanal
ÁREA O CARRERA	:	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

Descripción:

El curso de Emprendimiento de Negocios Sostenibles ¿ Implementación al ser una especialidad de la carrera, tiene carácter teórico-práctico. Los estudiantes recibirán la asesoría de un grupo de docentes especializados que ayudarán a evaluar la factibilidad e implementación de un proyecto. Entre otros, se desarrolla un plan estratégico, plan de operaciones y de desarrollo organizacional, políticas de RSE y, finalmente, definirán la viabilidad económica financiera, así como los mecanismos de levantamiento de fondos.

Propósito:

El propósito del curso de Emprendimiento de Negocios Sostenibles ¿ Implementación es de proveer y guiar al estudiante de los conocimientos y habilidades teórico-prácticas que le permita el óptimo desarrollo de un proyecto de emprendimiento en el escenario empresarial actual. La realidad en el mercado laboral es que no todos terminan trabajando para una compañía ya establecida, por lo que deben ser capaces de generar e implementar ideas de negocio disruptivas. El curso contribuye con el desarrollo de la competencia general UPC ¿Comunicación oral¿ y con la competencia específica de la facultad de negocios ¿Toma de decisiones¿ a nivel de logro 3. El curso cuenta con el prerrequisito del curso AD204 Emprendimiento de Negocios Sostenibles - Formulación

IV. LOGRO (S) DEL CURSO

Al finalizar el curso, el estudiante sustenta un proyecto de negocio escalable, global, innovador, rentable y sostenible, en base a las herramientas de gestión business model canvas, lean start up y costumer development, demostrando capacidad para el trabajo en equipo.

V. UNIDADES DE APRENDIZAJE

UNIDAD N°: 1 La idea de negocio

LOGRO

Al finalizar la unidad, el estudiante valida su idea de negocio disruptiva utilizando metodologías ágiles.

TEMARIO

Semana 1

- ¿ Introducción al curso
- ¿ Elaboración Business Model Canvas
- ¿ Validación del problema
- ¿ Empatía con el cliente

Semana 2

- ¿ Value Proposition Canvas
- ¿ Hipótesis
- ¿ MVPs
- ¿ Validación del modelo de negocio

Semana 3

- ¿ Concierge
- ¿ Análisis e interpretación de resultados

Semana 4

- ¿ Tamaño de mercado
- ¿ Plan de negocios: Planificación Estratégica

Semana 5

- ¿ Plan de negocios: Planificación Estratégica

Semana 6

- ¿ Evaluación TB1

Semana 7

- ¿ Plan de Negocios: Proyecciones de Ventas

HORA(S) / SEMANA(S)

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

UNIDAD N°: 2 Plan de negocio

LOGRO

Al finalizar la unidad, el estudiante sustenta un plan de negocio integral para su proyecto empresarial con un enfoque emprendedor y demostrando la viabilidad financiera del proyecto.

TEMARIO

Semana 9

- ¿ Plan de Negocios: El plan de operaciones

¿ Plan de Negocios: El plan de RRHH

Semana 10

¿ Plan de Negocios: El plan de Marketing

¿ Plan de Negocios: El plan de Responsabilidad Social Empresarial (SRE)

Semana 11

¿ Plan de Negocios: El plan financiero

Semana 12

¿ Plan de negocios: El financiamiento

Semana 13

¿ Evaluación TB2

HORA(S) / SEMANA(S)

Sesiones 9, 10, 11, 12 y 13

UNIDAD N°: 3 Presentación final y sustentación

LOGRO

Al finalizar la unidad, el estudiante sustenta su idea y plan de negocio con proactividad, pasión y convicción, utilizando técnicas de comunicación efectivas

TEMARIO

Semana 14

¿ Elevator pitch

¿ Storytelling

Semana 15

¿ Asesorías

Semana 16

¿ Evaluación TF

HORA(S) / SEMANA(S)

Sesiones 14, 15 y 16

VI. METODOLOGÍA

El Modelo Educativo de la UPC asegura una formación integral, que tiene como pilar el desarrollo de competencias, las que se promueven a través de un proceso de enseñanza-aprendizaje donde el estudiante cumple un rol activo en su aprendizaje, construyéndolo a partir de la reflexión crítica, análisis, discusión, evaluación, exposición e interacción con sus pares, y conectándolo con sus experiencias y conocimientos

previos. Por ello, cada sesión está diseñada para ofrecer al estudiante diversas maneras de apropiarse y poner en práctica el nuevo conocimiento en contextos reales o simulados, reconociendo la importancia que esto tiene para su éxito profesional.

Los alumnos desarrollarán su plan de negocio por medio de la metodología propuesta (BMC, Lean Start Up, Customer Development), para conseguir no sólo concretar su idea de negocio sino también poder presentarla a inversores, socios y potenciales auspiciadores.

El curso es de tipo blended, es decir, combina el aprendizaje presencial con el aprendizaje virtual, tomando la ventaja de ambos tipos de aprendizajes. En la parte virtual se utilizarán recursos como materiales multimedia que contendrán la exposición de conceptos, demostraciones, experiencias de aplicación práctica de lo aprendido, casos ilustrativos, entre otros, promoviendo un aprendizaje personalizado y flexible. Las actividades presenciales privilegiarán la presentación y análisis de los avances de las validaciones de su modelo de negocio y plan a desarrollar, las cuáles promueven la participación y la centralidad de los estudiantes en su propio aprendizaje. La evaluación continua permitirá al docente dar constante retroalimentación a los estudiantes para encaminarlos al logro de los objetivos del aprendizaje.

VII. EVALUACIÓN

FÓRMULA

$$10\% (TB1) + 10\% (TB2) + 10\% (DD1) + 70\% (TF1)$$

TIPO DE NOTA	PESO %
TB - TRABAJO	10
TB - TRABAJO	10
DD - EVAL. DE DESEMPENO	10
TF - TRABAJO FINAL	70

VIII. CRONOGRAMA

TIPO DE PRUEBA	DESCRIPCIÓN NOTA	NÚM. DE PRUEBA	FECHA	OBSERVACIÓN	RECUPERABLE
TB	TRABAJO	1	Sesión 6	Evidencia de aprendizaje: BMC del negocio, hipótesis, Value proposition canvas, tamaño de mercado, plan estratégico, validaciones Competencias evaluadas: Comunicación oral y escrita, Toma de decisiones, pensamiento innovador Trabajo grupal	NO
TB	TRABAJO	2	Sesión 13	Evidencia de aprendizaje: Concierge, plan de negocio Competencias evaluadas: Comunicación oral y escrita, Toma de decisiones Trabajo grupal	NO
DD	EVAL. DE DESEMPEÑO	1	Sesión 15	Evidencia de aprendizaje: Presentación de los diferentes trabajos semanales Competencias evaluadas: Comunicación escrita y Toma de decisiones Trabajo Individual	NO
TF	TRABAJO FINAL	1	Sesión 16	Evidencia de aprendizaje: BMC del negocio, validaciones, plan de negocio Competencias evaluadas: Comunicación escrita, comunicación oral, pensamiento innovador Trabajo grupal	NO

IX. BIBLIOGRAFÍA DEL CURSO

https://upc.alma.exlibrisgroup.com/leganto/readinglist/lists/6247461510003391?institute=51UPC_INST&auth=LOCAL