

SÍLABO

Creación de Negocios: Formulación

Código	ASUC01206	Carácter	Obligatorio	
Prerrequisito	Diseño de Aplicativos Digitales para los Negocios			
Créditos	5			
Horas	Teóricas	4	Prácticas	2
Año académico	2022			

I. Introducción

Creación de Negocios: Formulación es una asignatura de especialidad de carácter obligatorio. Se ubica en el octavo periodo de la Escuela Académico Profesional de Administración. Tiene como prerrequisito Diseño de Aplicativos Digitales para los Negocios y es prerrequisito de Creación de Negocios: Implementación. La asignatura desarrolla, en un nivel logrado, dos competencias transversales: (i) Evaluación del Entorno de Negocios y (ii) Dirección Estratégica e Innovación, y, en un nivel logrado, la competencia específica Creación y Desarrollo de Empresas. En virtud de lo anterior, la relevancia de la asignatura reside en identificar la importancia que tiene la creación de empresas con adecuadas herramientas de gestión modernas.

Los contenidos que la asignatura desarrolla son los siguientes: De la creatividad a la innovación, modelamiento de nuevos negocios, plan de negocios para la innovación, nuevos negocios e innovación.

II. Resultado de aprendizaje de la asignatura

Al finalizar la asignatura, el estudiante será capaz de crear empresas mediante el uso de herramientas de gestión modernas.

III. Organización de los aprendizajes

Unidad 1 Los nuevos negocios		Duración en horas	24
Resultado de aprendizaje de la unidad	Al finalizar la Unidad, el estudiante será capaz de analizar el fundamento y contexto de los nuevos negocios.		
Ejes temáticos	<ol style="list-style-type: none"> 1. Las startups 2. Las bases de los nuevos negocios 3. Gestión de un negocio <i>on line</i> 4. Pensamiento estratégico para los nuevos negocios 		

Unidad 2 Herramientas de gestión moderna para creación de negocios		Duración en horas	24
Resultado de aprendizaje de la unidad	Al finalizar la unidad, el estudiante será capaz de seleccionar la herramienta más adecuada para la creación de un negocio nuevo.		
Ejes temáticos	<ol style="list-style-type: none"> 1. Herramientas para analizar el entorno y el contexto 2. Herramientas para comprender los <i>insights</i> de los potenciales usuarios/clientes 3. Herramientas de creación e ideación 4. Herramientas de innovación 		

Unidad 3 Modelamiento de negocios nuevos		Duración en horas	24
Resultado de aprendizaje de la unidad	Al finalizar la unidad, el estudiante será capaz de preparar el modelamiento para un negocio nuevo.		
Ejes temáticos	<ol style="list-style-type: none"> 1. Modelo de desarrollo de clientes 2. Validación de clientes 3. Los Infoproductos 4. El sistema de ventas y la embudología 		

Unidad 4 Plan de negocio para la innovación		Duración en horas	24
Resultado de aprendizaje de la unidad	Al finalizar la unidad, el estudiante será capaz de crear un plan de negocio para la innovación.		
Ejes temáticos	<ol style="list-style-type: none"> 1. Nivel de preparación para la inversión (Libro: <i>Rediseña tu negocio</i>) 2. Plan de negocio para la innovación 		

IV. Metodología

Modalidad Semipresencial

El desarrollo de la asignatura considera que el aprendizaje está basado en la metodología experiencial y colaborativa. Las técnicas y/o estrategias que se utilizarán en el desarrollo comprenden:

- Aprendizaje experiencial
- Aprendizaje orientado en proyectos
- Clase magistral activa

Modalidad Educación a Distancia

El desarrollo de la asignatura considera que el aprendizaje está basado en la metodología experiencial y colaborativa. Las técnicas y/o estrategias que se utilizarán en el desarrollo comprenden:

- Aprendizaje experiencial
 - Aprendizaje orientado en proyectos
-

V. Evaluación

Modalidad Semipresencial

Rubros	Unidad por evaluar	Fecha	Entregable / Instrumento	Peso parcial	Peso Total
Evaluación de entrada	Prerrequisito	Primera sesión	- Evaluación individual teórica / Prueba objetiva	0 %	
Consolidado 1 C1	1	Semana 1 - 3	- Actividades virtuales	15 %	20 %
			- Desarrollo grupal del análisis del panorama de un tejido empresarial / Rúbrica de evaluación	85 %	
Evaluación parcial EP	1 y 2	Semana 4	- Trabajo grupal: presentación del proyecto de plan de negocios - Parte 1 / Rúbrica de evaluación	20 %	
Consolidado 2 C2	3	Semana 5 - 7	- Actividades virtuales	15 %	20 %
			- Trabajo grupal: presentación del proyecto de plan de negocios - Parte 2 / Rúbrica de evaluación	85 %	
Evaluación final EF	Todas las unidades	Semana 8	- Trabajo grupal: presentación del informe final del proyecto de plan de negocios / Rúbrica de evaluación	40 %	
Evaluación sustitutoria*	Todas las unidades	Fecha posterior a la evaluación final	- Aplica		

* Reemplaza la nota más baja obtenida en los rubros anteriores.

Modalidad Educación a Distancia

Rubros	Unidad por evaluar	Fecha	Entregable / Instrumento	Peso
Evaluación de entrada	Prerrequisito	Primera sesión	- Evaluación individual teórica / Prueba objetiva	0 %
Consolidado 1 C1	1	Semana 2	- Desarrollo grupal del análisis del panorama de un tejido empresarial / Rúbrica de evaluación	20 %
Evaluación parcial EP	1 y 2	Semana 4	- Trabajo grupal: presentación del proyecto de Plan de Negocios - Parte 1 / Rúbrica de evaluación	20 %
Consolidado 2 C2	3	Semana 6	- Trabajo grupal: presentación del proyecto de Plan de Negocios - Parte 2 / Rúbrica de evaluación	20 %
Evaluación final EF	Todas las unidades	Semana 8	- Trabajo grupal: presentación del informe final del proyecto de Plan de Negocios / Rúbrica de evaluación	40 %
Evaluación sustitutoria*	Todas las unidades	Fecha posterior a la evaluación final	- Aplica	

* Reemplaza la nota más baja obtenida en los rubros anteriores.

Fórmula para obtener el promedio:

$$PF = C1 (20 \%) + EP (20 \%) + C2 (20 \%) + EF (40 \%)$$

VI. Bibliografía
Básica

Stettinius, W., Wood, R., Doyle, J. y Colley, J. (2009). *Plan de negocio: cómo diseñarlo e implementarlo*. Profit Editorial. <https://bit.ly/30OLdOv>

Complementaria

Baixas, M. (2020). *El gran libro de los negocios on line*. Deusto.

Blank, S. y Dorf, B. (2018). *El manual del emprendedor: la guía paso a paso para crear una gran empresa* (8.ª ed.). (Trad. J. García Álvarez). Ediciones Gestión 2020.

Kidder, D. (2013). *El manual de las startups: los fundadores de las 40 mejores startups mundiales revelan sus secretos* (Trad. M. Vidal). Seix Barral.

Macías, M. (2017). *El camino para innovar: cómo pasar de la idea al modelo de negocio creando valor para tus clientes*. Deusto.

Van der Pijl, P., Lokitz, J. y Kay Solomon, L. (2018). *Rediseña tu negocio: nuevas herramientas de innovación y definición de la estrategia* (Trad. A. Casanovas López). Deusto.

VII. Recursos digitales

Equipo de mentores del Centro de Emprendimiento Continental. (2013). *Guía para hacer planes de negocio*. <https://bit.ly/3vTaeoU>

Mendoza, T. y Tello A. (2020). *Plan de negocios en pocos pasos*. Universidad Continental. <https://bit.ly/3qsPV0k>

Universidad Continental. (s.f.). *Portafolio de inversiones*. Recuperado el 30 de junio de 2021, de <https://bit.ly/3wY89Jy>