UNIVERSIDAD NACIONAL MAYOR DE SAN MARCOS
ESCUELA DE ESTUDIOS GENERALES
AREA CIENCIAS ECONÓMICAS Y DE LA GESTIÓN

SILABO

SEMESTRE 2019- II

I. INFORMACIÓN GENERAL

a) Nombre de asignatura: Emprendimiento e Innovación
b) Código de asignatura: EGO203
c) Tipo de asignatura: Obligatorio
d) Horas Semanales - Teóricas y Prácticas: 04 (02 HT y 02 HP)
e) Semestre de Estudio: 2019 - II
f) Ciclo: II
g) Docente (s): Javier Ricardo Melgarejo Morales (Coordinador)
Luis Alexis Fernando Cuba Rosales
José Carlos Feliciano Nishikawa
Giselle Quispe Quispe

II. SUMILLA

La asignatura de Emprendimiento e Innovación es de carácter teórico-práctico. Pretende reconocer y desarrollar en el estudiante el potencial emprendedor, mediante el planteamiento, organización y realización de actividades innovadoras y creativas; y motivarlos a adoptar la concepción emprendedora de vida. Abarca los siguientes aspectos: La actitud emprendedora. Perfil del emprendedor. Habilidades y competencias en innovación. Introducción al emprendimiento empresarial. Experiencias exitosas de emprendimiento en el Perú.

III. LOGROS Y RESULTADOS

Competencias

- Posee actitud creativa, innovadora y emprendedora mediante el desarrollo de sus habilidades personales para aplicarlas en su vida personal y profesional.
- Propone soluciones a través del uso de herramientas de innovación para satisfacer las necesidades del mercado.
- Desarrolla habilidades de diseño y promoción creativa empleando técnicas modernas para lograr vender un producto/servicio innovador.
- Identifica el rol de los actores del ecosistema de emprendimiento peruano y del marco legal de los emprendimientos mediante el estudio de los conceptos para su aplicación en los proyectos personales y profesionales.

IV. PERFIL DEL EGRESADO

El Estudiante al concluir la asignatura, posee una actitud innovadora y emprendedora para su vida personal y profesional. Tiene capacidad para lograr eficacia y eficiencia en equipos de trabajo, como integrante y como líder. Identifica necesidades de su entorno económico social y propone soluciones innovadoras de alto impacto.

V. COMPETENCIAS TRANSVERSALES

El estudiante aplica conceptos y herramientas para identificar necesidades y oportunidades de emprendimiento.
El estudiante propone soluciones innovadoras y sostenibles que beneficie a todos los stakeholders de la sociedad.
El estudiante identifica y gestiona riesgos para una adecuada toma de decisiones

VI. PROGRAMACION DE CONTENIDOS:

UNIDAD 1				
COMPETENCIA: Posee una actitud creativa, innovadora y emprendedora mediante el desarrollo de sus habilidades personales para aplicarlas en su vida personal y profesional.				
SEMANA	**CRITERIOS Y CAPACIDADES**	**TEMAS / CONTENIDOS**	**RECURSOS**	**ACTIVIDADES Y/O ESTRATEGIAS DE ENSEÑANZA**
1	Valora los objetivos de la asignatura y comprende el rol del estudiante en el proceso de aprendizaje. Entiende la naturaleza de la motivación humana y reconoce actitudes de creatividad, Innovación y Emprendimiento.	Silabo: Unidades Temáticas, Competencias, Objetivo, evaluación. La persona humana como centro de la actividad económica	Audiovisuales Físicos Interactivos	Exposición dirigida. Conformación de Equipos de Trabajo. Exposición Dialogada
2	Reconoce las habilidades personales para la Creatividad, Innovación y Emprendimiento.	Habilidades personales para la creatividad, innovación y emprendimiento.	Audiovisuales Físicos	Exposición dialogada Dinámica Grupal:
3	Valora el impacto de los Emprendimientos en el Perú y del Mundo.	Emprendimientos en el Perú y el mundo. Tendencias actuales.	Físicos Interactivos	**Casos Reales:** Exposición dialogada
4	Entiende la perspectiva e interacción del cliente, la empresa, el Estado.	Objetivos Empresariales. Necesidades: Oportunidad.	Audiovisuales Físicos	Dinámica: Cuál es la necesidad **Entregable: Trabajo Grupal** Necesidad que se desea atender.
	Práctica calificada I: Entregable I			

UNIDAD 2				
COMPETENCIA: Propone soluciones a través del uso de herramientas de innovación para satisfacer las necesidades del mercado.				
SEMANA	**CRITERIOS Y CAPACIDADES**	**TEMAS / CONTENIDOS**	**RECURSOS**	**ACTIVIDADES Y/O ESTRATEGIAS DE ENSEÑANZA**
5	Determina una solución para la necesidad identificada y elabora un modelo de negocio básico.	Pensamiento creativo y lateral. Generación de ideas. Scamper. Business Model Canvas .	Recursos Audiovisuales. Recursos Interactivos.	Lluvia de ideas para la generación de ideas Elabora los 9 bloques del business model canvas Validación e interacción del modelo de negocio Feedback.
6	Identifica al cliente y/o usuario a quien va dirigido el servicio y/o producto	Cliente. Segmento de Mercado y técnicas de encuestas.	Recursos Interactivos.	Reconoce al cliente y entiende lo que dice y hace, lo que ve, lo que piensa y siente y lo que oye. Desarrolla y entrevistas por lo menos a 10 (clientes y/o usuarios) para validar.
7	Valora la utilización de técnicas para identificar una propuesta de valor viable y rentable para su segmento de clientes e identifica a su competencia.	Diseñador de la propuesta de valor. Análisis de Competencia Matriz de la competencia.	Recursos Interactivos.	Exposición dialogada. Elabora su matriz de competencia.
8	**EXAMEN PARCIAL: Evalúa la primera y segunda unidad de aprendizaje**			

UNIDAD 3				
COMPETENCIA: Desarrolla las habilidades de diseño y promoción creativa empleando técnicas modernas para lograr vender un producto innovador.				
SEMANA	**CRITERIOS Y CAPACIDADES**	**TEMAS / CONTENIDOS**	**RECURSOS**	**ACTIVIDADES Y/O ESTRATEGIAS DE**

				ENSEÑANZA
9	Identifica los atributos de su producto.	Diseño del producto.	Recursos Audiovisuales.	Exposición dialogada. Exposición en pares.
10	Desarrolla el modelo completo de CANVAS para su producto innovador.	Modelo CANVAS.	Recursos Audiovisuales. Recursos Físicos.	Exposición dialogada. Exposición en pares.
11	Resalta los atributos diferenciadores de su producto y los compara con otros.	Ventas y negociación.	Recursos Audiovisuales. Recursos Físicos.	Exposición dialogada.
12	Conoce las diversas herramientas y estrategias digitales para la comercialización de productos y servicios.	Estrategias digitales (Comercio Electrónico).	Recursos Audiovisuales. Recursos Físicos.	Exposición dialogada.
	Práctica calificada II : Entregable II			

UNIDAD 4				
COMPETENCIA: Identifica el rol de los actores del ecosistema de emprendimiento peruano y del marco legal de los emprendimientos mediante el estudio de los conceptos para su aplicación en los proyectos personales y profesionales.				
SEMANA	**CRITERIOS Y CAPACIDADES**	**TEMAS / CONTENIDOS**	**RECURSOS**	**ACTIVIDADES Y/O ESTRATEGIAS DE ENSEÑANZA**
13	Identifica a los actores de un ecosistema emprendedor y sus funciones de manera general para el ámbito peruano.	El Ecosistema Emprendedor.	Recursos Audiovisuales.	Explicación dialogada. Ejercicio aplicativo. Discusión y Debate.
14	Conoce los aspectos de propiedad intelectual, marco legal de los emprendimientos, tipos de empresas y opciones de financiamiento.	Ámbitos legales y financieros de los emprendimientos.	Recursos Audiovisuales.	Explicación Dialogada. Discusión y Debate.
15	Conoce la metodología y las diversas herramientas aprendidas durante el curso.	Repaso y Asesoría Final.	Recursos Audiovisuales y físicos.	Taller de Trabajo.
16	**EXAMEN FINAL: Tiene carácter integrador y evalúa todo el conocimiento del curso.**			

VII. METODOLOGÌA

La actividad docente en las sesiones y experiencias independientes de aprendizaje se orientan al logro de competencias y al desarrollo de capacidades por parte de los estudiantes.

En el presente cuso se emplearán estrategias activas de aprendizaje y enseñanza basado en proyectos, las técnicas de la problematización y la contextualización de los contenidos educativos, el estudio de casos, la

lectura comprensiva y el análisis de información, así como diversas formas de comunicación educativa, entre otros.

En especial se empleará el Aprendizaje Basado en Proyectos que "proporciona una experiencia de aprendizaje que involucra al estudiante en un proyecto complejo y significativo, mediante el cual desarrolla integralmente sus capacidades, habilidades, actitudes y valores. Se acerca a una realidad concreta en un ambiente académico." (Maldonado, 2008)

Los principales recursos que se utilizarán son: Recursos audiovisuales (multimedia, proyectores, videos, etc.), recursos físicos (separatas, libros, fichas de trabajo, etc.), recursos interactivos (programas o software, entre otros), etc.

VIII. EVALUACION DE LOS APRENDIZAJES Y CRITERIOS:

El sistema de evaluación es un proceso que se desarrolla durante el semestre académico. Evalúa los componentes cognitivos, procedimental y actitudinal de las capacidades previstas en las unidades de aprendizaje.
La evaluación de resultados: Evalúa preferentemente el componente conceptual de las capacidades previstas y se realiza mediante aplicación de pruebas escritas. Los exámenes parcial y final constituyen una prueba de resultados y se elabora considerando los dominios de aprendizaje que incluye aspectos teóricos, prácticas o casuística de la asignatura.

COMPETENCIA: Posee una actitud creativa, innovadora y emprendedora mediante el desarrollo de sus habilidades personales para aplicarlas en su vida personal y profesional.			
Criterio / Capacidad	**Desempeño**	**Instrumentos**	**Peso**
Entiende la naturaleza de la motivación humana y reconoce actitudes de creatividad, Innovación y Emprendimiento. Clientes, Empresas y Estado	Expone con precisión los conceptos Enuncia las diferencias entre los conceptos vertidos Sustenta el impacto de la motivación y diferentes actitudes	Participación en clase	10%
Reconoce las habilidades personales para la Creatividad, Innovación y Emprendimiento.	Expone con precisión las habilidades personales asociadas. Reconoce las diferencias entre ellas Enuncia una propuesta propia para trabajar con ellas.	Dinámica y entrega trabajo individual	10%
Valora el impacto de los Emprendimientos en el Perú y del Mundo.	Reconoce los "drives" que influyen en el emprendimiento, tanto en el Perú como el extranjero. Expone casos de su interés	Participación en clase	10%
Entiende la perspectiva del cliente, de la empresa y de los Estados	Expone con claridad la necesidad Sustenta el trabajo en equipo	I Entregable grupal	40%

COMPETENCIA: Propone soluciones a través del uso de herramientas de innovación para satisfacer las necesidades del mercado.			
Criterio / Capacidad	**Desempeño**	**Instrumentos**	**Peso**

Determina una solución para la necesidad identificada y elabora un modelo de negocio básico.	Explica las diferentes categoría del modelo de negocio	Lienzo de Canvas	10%
Identifica al cliente y/o usuario a quien va dirigido el servicio y/o producto	Utiliza estrategias para comprender a su cliente	Lienzo del mapa de empatía	10%
Valora la utilización de técnicas para identificar una propuesta de valor viable y rentable para su segmento de clientes e identifica a su competencia.	Define y presenta su propuesta de valor Identifica a su competencia	Lienzo de propuesta de valor	10%
Total de evaluación del proceso 1			100%

COMPETENCIA:
Desarrolla las habilidades de diseño y promoción creativa empleando técnicas modernas para lograr vender un producto innovador.

Criterio / Capacidad	Desempeño	Instrumentos	Peso
Identifica los atributos de su producto.	Menciona tres características más importantes de su producto.	Participación en clase	10%
Desarrolla el modelo completo de CANVAS para su producto innovador.	Elabora el modelo CANVAS de su producto	Elaboración del modelo CANVAS	10%
Resalta los atributos diferenciadores de su producto y los compara con otros.	Menciona tres diferencias entre su producto y el resto del mercado	Dinámica	10%
Conoce las diversas herramientas y estrategias digitales para la comercialización de productos y servicios.	Diseña su página web	Participación en clase	10%

COMPETENCIA: Identifica el rol de los actores del ecosistema de emprendimiento peruano y del marco legal de los emprendimientos mediante el estudio de los conceptos para su aplicación en los proyectos personales y profesionales.

Criterio / Capacidad	Desempeño	Instrumentos	Peso

Identifica a los actores de un ecosistema emprendedor y sus funciones de manera general para el ámbito peruano.	Reconoce e internaliza la función de los diversos actores del ecosistema emprendedor peruano.	Participación en clase	10%
Conoce los aspectos de propiedad intelectual, marco legal de los emprendimientos, tipos de empresas y opciones de financiamiento.	Elabora un plan de acción para potenciar su proyecto de emprendimiento en base al ecosistema emprendedor peruano.	Participación en clase	10%
Conoce la metodología y las diversas herramientas aprendidas durante el curso.	Sustenta y reconoce los diversos ámbitos y conceptos relacionados al marco legal, propiedad intelectual, tipos de empresas y financiamiento.	II Entregable	40%
Total de evaluación del proceso 2			100%

EP1 = Nota Evaluación de Proceso 1 (25%)
EP2= Nota Evaluación de Proceso 2 (25 %)

Ep= Nota Evaluación Parcial (25%)
Ef= Nota Evaluación Final (25%)

Promedio Final (PF) = (EP1 x 0.25) + (Ep x 0.25) + (EP2 x 0.25) + (Ef x 0.25)

IV. BIBLIOGRAFÍA

8.1. Bibliográfica básica.

- Loayza, B. (2014) La Guía de los Emprendedores. Lima, Perú Global Partners S.A.C.
- Arellano, R (2010). Al medio hay sitio. Lima:Planeta
- Arellano, R. (2007). Bueno, Bonito y Barato. Lima:Planeta.
- De Bono, E. (1999). Seis Sombreros para pensar, Buenos Aires, Editorial Paidós.
- De Bono, E. (1998). Pensamiento Lateral, Buenos Aires: Editorial Paidós.
- Ministerio de Trabajo (2018). *Guía para desarrollar planes de negocios y búsqueda de financiamiento.* Lima, Imprenta Ministerio de Trabajo
- De Bono, E. (2016). *Ideas para profesionales que piensan.* México, Editorial Paidós.
- Kahneman, D. (2017). *Pensar rápido, Pensar Despacio.* México, Penguin Random House. Grupo Editorial.