



UNIVERSIDAD NACIONAL
“JOSÉ FAUSTINO SÁNCHEZ CARRIÓN”



FACULTAD DE INGENIERIA AGRARIA, INDUSTRIAS ALIMENTARIAS Y AMBIENTAL

ESCUELA PROFESIONAL DE INGENIERIA EN INDUSTRIAS ALIMENTARIAS

MODALIDAD NO PRESENCIAL SÍLABO POR COMPETENCIAS CURSO: EMPRENDIMIENTO E INNOVACION

I. DATOS GENERALES

Línea de Carrera	Estudios Generales
Semestre Académico	2020 – I
Código del Curso	306
Créditos	03
Horas Semanales	Horas Totales: 4 Teóricas: 2 Practicas: 2
Ciclo	V
Sección	A
Apellidos y Nombres del Docente	ROJAS RUIZ, FRANCISCO BERNARDINO
Correo Institucional	ffrojasr@unjfsc.edu.pe
N° De Celular	994384550

II. SUMILLA

La asignatura, pertenece al área curricular de formación general, es teórico – práctica y tiene el propósito de reconocer y desarrollar el potencial emprendedor, mediante el planeamiento, organización y realización de actividades innovadoras y creativas; y que al mismo tiempo lo alienten a adoptar la concepción emprendedora de vida.

Durante el desarrollo del curso los estudiantes aprenderán a utilizar las herramientas necesarias para el estudio de los principios económicos en la administración agropecuaria, desarrollándose los principales conceptos relacionados a la planificación, organización, dirección y control de la producción agropecuaria, desarrollándose un espíritu emprendedor con las competencias necesarias que le permitan trasladar los conocimientos teóricos hacia la creación y gestión de negocios, mediante el estudio de casos de empresas que lograron el éxito en el mercado, con actitud proactiva, eficiente y eficaz.

Desarrolla las siguientes unidades de aprendizaje:

- ✓ La actitud emprendedora. Perfil del emprendedor, Habilidades y competencias.
- ✓ Introducción al emprendimiento empresarial.
- ✓ Experiencias exitosas de emprendimiento en el Perú.
- ✓ Compartir las experiencias del emprendimiento en la universidad.

La asignatura exige del estudiante la elaboración de un plan de vida con acciones de cambio.

III. CAPACIDADES AL FINALIZAR EL CURSO

	CAPACIDAD DE LA UNIDAD DIDÁCTICA	NOMBRE DE LA UNIDAD DIDÁCTICA	SEMANAS
UNIDAD I	Previa lectura de ejemplos propuestos reconoce la importancia del emprendimiento en el Perú y oportunidades en tiempos de crisis	El emprendedor en los negocios	1-4
UNIDAD II	Después de la lectura de varios ejemplos, formula un plan de vida, con visión empresarial, desarrollando habilidad y capacidades de emprendimiento.	Desarrollo de las capacidades emprendedoras	5-8

UNIDAD III	En base a ejemplos define una propuesta de proyecto creativo emprendedor con impacto en nuestra comunidad.	Establecer una propuesta de idea de negocio	9-12
UNIDAD IV	En base a ejemplos determina el rol de la universidad en la formación de emprendedores con bases técnicas – profesionales.	Rol de la universidad y el emprendimiento en tiempo de crisis	13-16

IV. INDICADORES DE CAPACIDADES AL FINALIZAR EL CURSO

N°	INDICADORES DE CAPACIDAD AL FINALIZAR EL CURSO
1	Define el concepto del emprendimiento en el Perú
2	Identifica ideas de negocios emprendedores
3	Identifica la importancia del plan de negocios
4	Define el concepto de un análisis FODA y propone ejemplos
5	Reconoce la importancia de la creatividad y la asocia al emprendimiento en el Perú
6	Reconoce la importancia del marketing para el consumidor
7	Reconoce la importancia del estudio de mercado
8	Identifica segmentos de mercado para el emprendimiento
9	Conoce y aplica flujos de procesos productivos
10	Reconoce la estrategia de las 5P del marketing
11	Aplica las 5 P para su proyecto de emprendimiento
12	Reconoce y aplica la técnica del canvas
13	Reconoce las experiencias de emprendimiento exitosas en el país
14	Reconoce y aplica el sistema de patentes de INDECOPI
15	Evaluación de la calidad de un proyecto emprendedor
16	Presenta un emprendimiento

V. DESARROLLO DE LAS UNIDADES DIDÁCTICAS:

CAPACIDAD DE LA UNIDAD I: Previa lectura de ejemplos propuestos reconoce la importancia del emprendimiento en el Perú y oportunidades en tiempos de crisis						
Semanas	Contenidos			Estrategia de la Enseñanza Virtual	Indicadores de logro de la capacidad	
	Conceptual	Procedimental	Actitudinal			
Unidad I: El emprendedor en los negocios	1	Introducción al curso: Presentación del curso Historia del emprendimiento en el Perú La actitud emprendedora.	En un cuadro sinóptico explica la evolución del emprendimiento en el Perú.	Justifica la importancia de la historia del emprendimiento en el Perú.	Expositiva(Docente/ alumno) • Uso del Google Meet Debate Dirigido (Discusiones)	Define el concepto del emprendimiento en el Perú
	2	Características, habilidades y competencias emprendedoras	Elabora un cuadro sinóptico sobre las competencias emprendedoras	Resalta la importancia de las competencias emprendedoras	• Foros • Chat Lecturas • Uso de repositorios digitales	Identifica idea de negocios emprendedores
	3	Plan de negocio, composición de un plan de negocio, Definición de visión y misión	Elabora un mapa conceptual sobre un plan de negocio	Valora la composición de un plan de negocio	Lluvia de Ideas (saberes previos) Foros, chat	Identifica la importancia del plan de negocios
	4	Formulación de objetivos y criterios. Análisis FODA,	Elabora un esquema sobre el análisis FODA	de caso		Define el concepto de un análisis FODA y propone ejemplos
EVALUACIÓN DE LA UNIDAD DIDÁCTICA						

		EVIDENCIA DE CONOCIMIENTOS	EVIDENCIA DE PRODUCTO		EVIDENCIA DE DESEMPEÑO
		Estudios de Casos Cuestionarios	<ul style="list-style-type: none"> • Trabajos Individuales y/o grupales • Soluciones a ejercicios propuestos 		<ul style="list-style-type: none"> • Comportamiento en clase virtual y chat.
CAPACIDAD DE LA UNIDAD II: Después de la lectura de varios ejemplos, formula un plan de vida, con visión empresarial, desarrollando habilidad y capacidades de emprendimiento.					
Semanas	Contenidos			Estrategia de la Enseñanza Virtual	Indicadores de logro de la capacidad
	Conceptual	Procedimental	Actitudinal		
5	Creatividad como base para el desarrollo del emprendimiento en el Perú	Elabora una sinopsis sobre el desarrollo del emprendimiento en el Perú.	Justifica la importancia del emprendimiento en el Perú.	Expositiva(Docente/ alumno) <ul style="list-style-type: none"> • Uso del Google Meet Debate Dirigido (Discusiones)	Reconoce el emprendimiento en el Perú
6	Marketing orientado al desarrollo del emprendimiento Publicidad y el impacto en el consumidor	Elabora una sinopsis sobre el marketing orientado al emprendimiento	Justifica la importancia del marketing en el emprendimiento	<ul style="list-style-type: none"> • Foros • Chat Lecturas	Reconoce la importancia del marketing para el consumidor

	7	Estudio de Mercado, concepto, importancia	Elabora una sinopsis sobre la importancia del estudio de mercado	Explica la importancia del estudio de mercados para un plan de negocio	<ul style="list-style-type: none"> • Uso de repositorios digitales Lluvia de Ideas (saberes previos) • Foros, chat 	
	8	Mercados, segmentación de mercados	Elabora un esquema sobre la segmentación de mercados	Valora los conceptos teóricos, aplica los conocimientos prácticos		Identifica segmentos de mercados para el emprendimiento
EVALUACIÓN DE LA UNIDAD DIDÁCTICA						
EVIDENCIA DE CONOCIMIENTOS			EVIDENCIA DE PRODUCTO		EVIDENCIA DE DESEMPEÑO	
<ul style="list-style-type: none"> • Estudios de Casos • Cuestionarios 			<ul style="list-style-type: none"> • Trabajos Individuales y/o grupales • Soluciones a ejercicios propuestos 		<ul style="list-style-type: none"> • Comportamiento en clase virtual y chat. 	
Unidad III: Establecer una propuesta de idea de negocio	CAPACIDAD DE LA UNIDAD III: En base a ejemplos define una propuesta de proyecto creativo emprendedor con impacto en nuestra comunidad.					
	Semanas	Contenidos			Estrategia de la Enseñanza Virtual	Indicadores de logro de la capacidad
		Conceptual	Procedimental	Actitudinal		
9	Proceso productivo Formulación de proyectos de inversión e investigación	Aplica flujograma para la formulación de su proyecto emprendedor Aplica programas software MS Project 2016, autocad, etc	Ejercicio aplicativo Exposición	Expositiva(Docente/ alumno) <ul style="list-style-type: none"> • Uso del Google Meet 	Conoce y aplica flujos de procesos productivos	

10	Marketing, definición, importancia y estrategias	Aplica la estrategia de las 5 ps a su proyecto emprendedor	Exposición Ejercicio aplicativo	Debate (Discusiones) • Foros • Chat	Dirigido	Reconoce la estrategia de las 5P del marketing
11	Estrategias del marketing, las 5 ps	Presenta las estrategias de marketing realizadas para su proyecto, basadas en las 5ps	Presentación efectiva Análisis de casos	Lecturas • Uso de repositorios digitales Lluvia de Ideas (saberes previos) Foros, chat		Aplica las 5 P para su proyecto de emprendimiento
12	Técnica del canvas y su propuesta de valor Análisis de las 5 fuerzas de porter	Aplica y sustenta la propuesta de valor de canvas y las 5 fuerzas de porter	Sustentación, control de lectura			Reconoce y aplica la técnica del canvas
EVALUACIÓN DE LA UNIDAD DIDÁCTICA						
EVIDENCIA DE CONOCIMIENTOS			EVIDENCIA DE PRODUCTO		EVIDENCIA DE DESEMPEÑO	
<ul style="list-style-type: none"> Estudios de Casos Cuestionarios 			<ul style="list-style-type: none"> Trabajos Individuales y/o grupales Soluciones a ejercicios propuestos 		<ul style="list-style-type: none"> Comportamiento en clase virtual y chat. 	
Unidad IV:	CAPACIDAD DE LA UNIDAD IV: En base a ejemplos determina el rol de la universidad en la formación de emprendedores con bases técnicas – profesionales					
	Rol de la Semanas	Contenidos			Estrategia de la Enseñanza Virtual	Indicadores de logro de la capacidad
		Conceptual	Procedimental	Actitudinal		
13	Experiencias exitosas universitarias	Aplica software Reconoce la importancia del rol de la universidad en la	Ejercicios de aplicación.	Expositiva(Docente/ alumno)	Reconoce las experiencias de emprendimiento exitosas en el país	

	Rol de la universidad en la formación de emprendedores	formación de emprendedores		<ul style="list-style-type: none"> • Uso del Google Meet 	
14	Sistema de patente de INDECOPI	Elabora un esquema sobre el sistema de patentes de INDECOPI	Ejercicios de aplicación	Debate Dirigido (Discusiones) <ul style="list-style-type: none"> • Foros • Chat 	Reconoce y aplica el sistema de patentes de INDECOPI
15	Proyecto de emprendimiento en la coyuntura mundial actual. Importancia, riesgos y logros	Elabora una sinopsis sobre la importancia del emprendimiento en tiempo de crisis	Ejercicios de aplicación.	Lecturas <ul style="list-style-type: none"> • Uso de repositorios digitales 	Evaluación de la calidad de un proyecto emprendedor
16	Proyecto de emprendimiento	Reconoce y evalúa proyectos de inversión e investigación basado en gestión de riesgos	Ejercicios de aplicación.	Lluvia de Ideas (saberes previos) <ul style="list-style-type: none"> • Foros, chat 	Presenta un emprendimiento
EVIDENCIA DE CONOCIMIENTOS					
EVIDENCIA DE CONOCIMIENTOS		EVIDENCIA DE PRODUCTO		EVIDENCIA DE DESEMPEÑO	
<ul style="list-style-type: none"> • Estudios de Casos • Cuestionarios 		<ul style="list-style-type: none"> • Trabajos Individuales y/o grupales • Soluciones a ejercicios propuestos 		<ul style="list-style-type: none"> • Comportamiento en clase virtual y chat. 	

VI. MATERIALES EDUCATIVOS Y OTROS RECURSOS DIDÁCTICOS

Se utilizarán todos los materiales y recursos requeridos de acuerdo a la naturaleza de los temas programados. Básicamente serán:

1. MEDIOS Y PLATAFORMAS VIRTUALES

- Casos prácticos
- Pizarra interactiva
- Google Meet
- Repositorios de datos

2. MEDIOS INFORMATICOS:

- Computadora
- Tablet
- Celulares
- Internet.

VII. EVALUACIÓN:

La Evaluación es inherente al proceso de enseñanza aprendizaje y será continua y permanente. Los criterios de evaluación son de conocimiento, de desempeño y de producto.

1. Evidencias de Conocimiento.

La Evaluación será a través de pruebas escritas y orales para el análisis y autoevaluación. En cuanto al primer caso, medir la competencia a nivel interpretativo, argumentativo y propositivo, para ello debemos ver como identifica (describe, ejemplifica, relaciona, reconoce, explica, etc.); y la forma en que argumenta (plantea una afirmación, describe las refutaciones en contra de dicha afirmación, expone sus argumentos contra las refutaciones y llega a conclusiones) y la forma en que propone a través de establecer estrategias, valoraciones, generalizaciones, formulación de hipótesis, respuesta a situaciones, etc.

En cuanto a la autoevaluación permite que el estudiante reconozca sus debilidades y fortalezas para corregir o mejorar.

Las evaluaciones de este nivel serán de respuestas simples y otras con preguntas abiertas para su argumentación.

2. Evidencia de Desempeño.

Esta evidencia pone en acción recursos cognitivos, recursos procedimentales y recursos afectivos; todo ello en una integración que evidencia un saber hacer reflexivo; en tanto, se puede verbalizar lo que se hace, fundamentar teóricamente la práctica y evidenciar un pensamiento estratégico, dado en la observación en torno a cómo se actúa en situaciones impredecibles.

La evaluación de desempeño se evalúa ponderando como el estudiante se hace investigador aplicando los procedimientos y técnicas en el desarrollo de las clases a través de su asistencia y participación asertiva.

3. Evidencia de Producto.

Están implicadas en las finalidades de la competencia, por tanto, no es simplemente la entrega del producto, sino que tiene que ver con el campo de acción y los requerimientos del contexto de aplicación.

La evaluación de producto de evidencia en la entrega oportuna de sus trabajos parciales y el trabajo final.

Además, se tendrá en cuenta la asistencia como componente del desempeño, el 30% de inasistencia inhabilita el derecho a la evaluación.

VARIABLES	PONDERACIONES	UNIDADES DIDÁCTICAS DENOMINADAS MÓDULOS
Evaluación de Conocimiento	30 %	El ciclo académico comprende 4
Evaluación de Producto	35%	
Evaluación de Desempeño	35 %	

Siendo el promedio final (PF), el promedio simple de los promedios ponderados de cada módulo (PM1, PM2, PM3, PM4)

$$PF = \frac{PM1 + PM2 + PM3 + PM4}{4}$$

VIII. BIBLIOGRAFÍA

- 8.1. Arellano, R (2010). Al medio hay sitio. Lima. Planeta
- 8.2. Arellano, R. (2007). Bueno, Bonito y Barato. Lima, Planeta.
- 8.3. Angeles, (2001) Los Métodos de Investigación Científica. Editorial San Marcos. Lima
- 8.4. Argudín, (2003) Aprender a pensar leyendo bien, Ed. Plaza y Valdés, México.
- 8.5. Branden, N. (1999). Los seis pilares de la autoestima. Buenos Aires. Ed. Paidós, 9º edición.
- 8.6. Chan, W, (2005) La Estrategia del Océano Azul, Ed. Norma
- 8.7. De Bono, E. (1998). Pensamiento Lateral, Buenos Aires, Editorial Paidós.
- 8.8. De Bono, E. (1999). Seis Sombreros para pensar, Buenos Aires, Editorial Paidós
- 8.9. EliyahuM. Goldratt La M e t a es u n a n o v e l a de administración
- 8.10. Edwin Abbott Abbott Planilandia
- 8.11. Guy Kawasaki El arte de empezar
- 8.12. Henry Petroski La Ingeniería es Humana
- 8.13. Og Mandino El vendedor más grande del mundo
- 8.14. Paul Kenedy Ingenieros de la Victoria
- 8.15. Loayza, B. (2014) La Guía de los Emprendedores. Lima. Perú Global Partners S.A.C
- 8.16. L. McMaster Bujold En caída libre
- 8.17. Sánchez C. (1995). El plan de negocios del emprendedor. Editorial Mc. Graw Hill. México.



Universidad Nacional
"José Faustino Sánchez Carrión"

Huacho, 03 de Agosto del 2020


Francisco Bernardino Rojas Ruiz
INGENIERO EN INDUSTRIAS ALIMENTARIAS
CIP N° 235439