



UNIVERSIDAD NACIONAL JOSÉ FAUSTINO SÁNCHEZ CARRIÓN
FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES
ESCUELA PROFESIONAL DE NEGOCIOS INTERNACIONALES

SILABO POR COMPETENCIAS

CURSO: EMPRENDIMIENTO E INNOVACIÓN (E)

DOCENTE: DRA. MARIBEL LOURDES GRADOS CAVERO

SEMESTRE ACADEMICO 2026 - I

SILABO DE EMPRENDIMIENTO E INNOVACIÓN (E)

I. DATOS GENERALES

LÍNEA DE CARRERA	ESTUDIOS DE ESPECIALIDAD – COMPLEMENTARIOS ESPECIALIZADOS
CURSO	EMPRENDIMIENTO E INNOVACIÓN
CÓDIGO	45507
HORAS	Horas Totales: 05 Teóricas 03 Practicas 02
CICLO	IX - A

II. SUMILLA Y DESCRIPCIÓN DEL CURSO

La asignatura de Emprendimiento e innovación es de naturaleza teórico – práctica. Pertenece al grupo del área curricular básica, tiene como finalidad propiciar en los estudiantes el desarrollo de conocimientos para realizar investigaciones en el campo de negocios con posibilidades de emprendimiento, comprometerlos en el mundo de los negocios, sensibilizándolos hacia la creatividad aplicando técnicas y procedimientos para la activación y desarrollo del pensamiento creativo e innovador

La asignatura para su cumplimiento tiene en cuenta los siguientes temas: Perspectiva general de emprendedor e innovador. Desarrollo de las capacidades empresariales. Establecer una propuesta de ideas de negocios. Los nuevos paradigmas sobre emprendedores.

COMPETENCIA DE LA ASIGNATURA

Muestra actitud de permanente creatividad, innovación y emprendimiento para la solución de los problemas básicos de la formación profesional asumiendo una actitud positiva y crítica de las situaciones reales, con visión para proponer alternativas.

La asignatura esta organizada en cuatro unidades:

Unidad I: Perspectiva general de emprendedor e innovador.

Unidad II: Desarrollo de las capacidades empresariales.

Unidad III: Establecer una propuesta de ideas de negocio.

Unidad IV: Los nuevos paradigmas sobre emprendedores.

III. CAPACIDADES AL FINALIZAR EL CURSO

	CAPACIDAD DE LA UNIDAD DIDÁCTICA	NOMBRE DE LA UNIDAD DIDÁCTICA	SEMANAS
UNIDAD I	Analizar las características esenciales del emprendedor y del innovador, identificando su impacto en la generación de nuevas oportunidades de negocio en distintos sectores productivos. Asimismo, los estudiantes aplicarán estudio de casos de emprendimientos e innovaciones disruptivas a nivel local e internacional, mediante un informe.	Perspectiva general de emprendedor e innovador.	1 - 4
UNIDAD II	Diseñar estrategias empresariales innovadoras, aplicando conocimientos sobre liderazgo, toma de decisiones y gestión de recursos para la creación; y sostenibilidad de un negocio. Los estudiantes deberán proponer ideas de negocios innovadores, considerando la planificación estratégica, la toma de decisiones y la optimización de recursos en un entorno competitivo. Presentando un plan estratégico básico, demostrando su aplicabilidad en un modelo de negocio.	Desarrollo de las capacidades empresariales.	5 - 8
UNIDAD III	Diseña una propuesta de idea de negocio innovadora y viable, aplicando herramientas de análisis estratégico y validación de mercado para responder a necesidades y oportunidades del entorno. Los estudiantes exploran el proceso de generación de ideas de negocio, evaluación de oportunidades y estructuración de propuestas viables. Usando diferentes herramientas de análisis de negocio. Finalmente, presenta su propuesta de negocio en un pitch estructurado, argumentando su viabilidad con datos y estrategias.	Establecer una propuesta de ideas de negocio.	9 - 12
UNIDAD IV	Analizar los nuevos paradigmas sobre emprendedores en el contexto de la economía digital y la sostenibilidad, identificando sus implicancias para la generación de modelos de negocio innovadores. El estudiante elabora un informe crítico donde compara los paradigmas tradicionales y emergentes del emprendimiento, argumentando su impacto en la generación de valor y sostenibilidad empresarial.	Los nuevos paradigmas sobre emprendedores.	13 - 16

IV. INDICADORES DE CAPACIDADES AL FINALIZAR EL CURSO

Número	INDICADORES DE CAPACIDAD AL FINALIZAR EL CURSO
1	Definición y características del emprendedor e innovador.
2	Diferencias y similitudes entre emprendimiento e innovación.
3	Impacto de los emprendimientos innovadores en la sociedad y los negocios.
4	Casos de éxito de emprendimientos innovadores.
5	Analiza el mercado, segmenta, identifica necesidades, innova y evalúa viabilidad
6	Desarrollo de un Plan de Negocios.
7	Habilidades de Trabajo en Equipo y Liderazgo.
8	Capacidad de Innovación y Creatividad.
9	Analiza la relación entre la economía circular y la sostenibilidad empresarial.
10	Analiza los modelos de negocio: Business Model Canvas y propuesta de valor.
11	desarrolla un modelo de negocio utilizando la metodología Lean Canvas
12	Identificación de nichos de mercado y desarrollo de un plan de negocio.
13	Propone al menos tres ideas innovadoras de emprendimiento, basadas en el uso de herramientas tecnológicas
14	identifica, desarrolla y presenta un modelo de negocio sostenible y ecológico que integre principios de emprendimiento consciente e intraemprendimiento
15	Aplica una herramienta tecnológica adecuada en su emprendimiento
16	Expone proyectos

V. DESARROLLO DE LAS UNIDADES DIDÁCTICAS:

Unidad Didáctica I: Perspectiva general de emprendedor e innovador.	CAPACIDAD DE LA UNIDAD DIDÁCTICA I: Analizar las características esenciales del emprendedor y del innovador, identificando su impacto en la generación de nuevas oportunidades de negocio en distintos sectores productivos. Asimismo, los estudiantes aplicarán estudio de casos de emprendimientos e innovaciones disruptivas a nivel local e internacional, mediante un informe.					
	Semana	Contenidos			ESTRATEGIAS DIDACTICAS	Indicadores de logro de la capacidad
		Conceptual	Procedimental	Actitudinal		
	1	<ul style="list-style-type: none"> Define emprendimiento. Características. Tipos de emprendimiento Ciclo de Vida del Emprendimiento. 	<ul style="list-style-type: none"> Expresa las características del emprendedor y del innovador. Así como el ciclo del emprendimiento 	<ul style="list-style-type: none"> Acepta la importancia de los conceptos y características de emprendimientos. 	<ul style="list-style-type: none"> Motivación al inicio de la sesión académica. Resolución de los casos. Visualización de videos con relación al tema. Lluvia de ideas (Saberes previos) Exposiciones y debates 	<ul style="list-style-type: none"> Definición y características del emprendedor e innovador.
	2	<ul style="list-style-type: none"> Describe los conceptos de emprendimiento e innovación, Explica la relación entre emprendimiento e innovación. 	<ul style="list-style-type: none"> Define los conceptos de emprendimiento e innovación. Diferencia las características y objetivos del emprendimiento y la innovación. 	<ul style="list-style-type: none"> Valora la importancia del emprendimiento Fomenta una actitud proactiva y creativa en la búsqueda de soluciones innovadoras. 		<ul style="list-style-type: none"> Diferencias y similitudes entre emprendimiento e innovación.
	3	<ul style="list-style-type: none"> Explica la transformación social a través de la innovación, analiza la sostenibilidad y emprendimiento verde. Identifica la Innovación y competitividad empresarial, así como el impacto de la economía local y global. 	<ul style="list-style-type: none"> Evalúa estrategias de sostenibilidad y emprendimiento verde en distintos sectores. Investiga el efecto de la economía local y global en el desarrollo empresarial 	<ul style="list-style-type: none"> Evalúa estrategias de sostenibilidad y emprendimiento verde en distintos sectores. Relaciona la innovación con la competitividad empresarial y su impacto en la economía. 		<ul style="list-style-type: none"> Impacto de los emprendimientos innovadores en la sociedad y los negocios.
	4	<ul style="list-style-type: none"> Estudio de casos: modelos de negocios disruptivos, emprendimientos tecnológicos. La innovación Social: Casos de éxito que inspiran. Y; la Transformación Digital. 	<ul style="list-style-type: none"> Evalúa emprendimientos tecnológicos y su influencia en el desarrollo social y económico. Investiga casos de éxito en innovación social y transformación digital. 	<ul style="list-style-type: none"> Valora la importancia de la innovación. Demuestra interés en el impacto positivo de la transformación digital en el emprendimiento. 		<ul style="list-style-type: none"> Casos de éxito de emprendimientos innovadores.
EVALUACIÓN DE LA UNIDAD DIDÁCTICA						
EVIDENCIA DE CONOCIMIENTOS		EVIDENCIA DE PRODUCTO		EVIDENCIA DE DESEMPEÑO		
<ul style="list-style-type: none"> Evaluación escrita de 05 preguntas, relacionada con los temas desarrollados. Intervenciones orales. 		<ul style="list-style-type: none"> Presentación de casos resueltos en equipos de trabajo. Entrega de casos en clases – practicas. 		<ul style="list-style-type: none"> Formula situaciones reales a través de la lectura y la investigación - Exposiciones 		

Unidad Didáctica II: Desarrollo de las capacidades empresariales.	CAPACIDAD DE LA UNIDAD DIDÁCTICA II: Diseñar estrategias empresariales innovadoras, aplicando conocimientos sobre liderazgo, toma de decisiones y gestión de recursos para la creación; y sostenibilidad de un negocio. Los estudiantes deberán proponer ideas de negocios innovadores, considerando la planificación estratégica, la toma de decisiones y la optimización de recursos en un entorno competitivo. Presentando un plan estratégico básico, demostrando su aplicabilidad en un modelo de negocio.					
	Semana	Contenidos			ESTRATEGIAS DIDÁCTICAS	Indicadores de logro de la capacidad
		Conceptual	Procedimental	Actitudinal		
	5	<ul style="list-style-type: none"> Analiza el Mercado, considerando la segmentación y tendencias. Identificado los problemas y necesidades del Consumidor. Analiza la Innovación y creatividad 	<ul style="list-style-type: none"> Aplica técnicas de análisis de mercado para identificar segmentos y tendencias relevantes en el sector de estudio. 	<ul style="list-style-type: none"> Demuestra una actitud crítica y reflexiva frente a los cambios y tendencias del mercado. Promueve una actitud proactiva y resiliente ante los desafíos y 	<ul style="list-style-type: none"> Motivación al inicio de la sesión académica. Resolución de los casos. Visualización de videos con relación al tema. Lluvia de ideas (Saberes previos) Exposiciones y debates. 	<ul style="list-style-type: none"> Analiza el mercado, segmenta, identifica necesidades, innova y evalúa viabilidad
	6	<ul style="list-style-type: none"> Diseña un Plan de Negocios, considerando la investigación y análisis de mercado. Realiza un proyección financiera y evaluación de riesgos; Así como las estrategias de marketing y ventas. 	<ul style="list-style-type: none"> Elabora un Plan de Negocios estructurado Diseña estrategias de marketing 	<ul style="list-style-type: none"> Demuestra pensamiento estratégico y analítico. Evidencia responsabilidad y compromiso 		<ul style="list-style-type: none"> Desarrollo de un Plan de Negocios.
	7	<ul style="list-style-type: none"> Analiza los estilos de liderazgo y su impacto en el Equipo. Determina propuestas para la Resolución de Conflictos en Equipos y el desarrollo de habilidades Interpersonales. 	<ul style="list-style-type: none"> Identifica los distintos estilos de liderazgo y su impacto en el desempeño del equipo. Diseña planes de desarrollo de habilidades interpersonales para fortalecer la cohesión y el rendimiento del equipo. 	<ul style="list-style-type: none"> Demuestra empatía y escucha activa en la gestión de equipos y resolución de conflictos Evidencia una actitud proactiva y flexible ante situaciones de conflicto. 		<ul style="list-style-type: none"> Habilidades de Trabajo en Equipo y Liderazgo.
8	<ul style="list-style-type: none"> Genera ideas nuevas e implementación de Proyectos Innovadores. Analiza la adaptabilidad y flexibilidad, adaptándose a cambios y nuevas circunstancias; buscando la colaboración Interdisciplinaria. 	<ul style="list-style-type: none"> Desarrolla ideas innovadoras y las transforma en proyectos viables. Fomenta la colaboración interdisciplinaria para potenciar la creatividad y la innovación. 	<ul style="list-style-type: none"> Demuestra una mentalidad abierta y proactiva frente a los cambios y desafíos. Muestra resiliencia y flexibilidad ante escenarios inciertos o cambiantes. 	<ul style="list-style-type: none"> Capacidad de Innovación y Creatividad. 		
EVALUACIÓN DE LA UNIDAD DIDÁCTICA						
EVIDENCIA DE CONOCIMIENTOS		EVIDENCIA DE PRODUCTO		EVIDENCIA DE DESEMPEÑO		
<ul style="list-style-type: none"> Evaluación escrita de preguntas, relacionadas con los temas desarrollados Intervenciones orales. 		<ul style="list-style-type: none"> Entregarán los trabajos individuales y/o grupales. Entrega de casos en clases – practicas. 		<ul style="list-style-type: none"> Formula situaciones reales a través de la lectura y la investigación - exposiciones 		

Unidad Didáctica III: Establecer una propuesta de ideas de negocio.	CAPACIDAD DE LA UNIDAD DIDÁCTICA III: Diseña una propuesta de idea de negocio innovadora y viable, aplicando herramientas de análisis estratégico y validación de mercado para responder a necesidades y oportunidades del entorno. Los estudiantes exploran el proceso de generación de ideas de negocio, evaluación de oportunidades y estructuración de propuestas viables. Usando diferentes herramientas de análisis de negocio. Finalmente, presenta su propuesta de negocio en un pitch estructurado, argumentando su viabilidad con datos y estrategias.					
	Semana	Contenidos			ESTRATEGIAS DIDÁCTICAS	Indicadores de logro de la capacidad
		Conceptual	Procedimental	Actitudinal		
	9	<ul style="list-style-type: none"> La economía circular y su relación con la sostenibilidad empresarial. Modelos de negocios: Canvas y Lean Canvas. Estructura, similitudes y diferencias. 	<ul style="list-style-type: none"> Aplica los principios de la economía circular en el diseño y evaluación de modelos de negocio Utiliza herramientas como el Canvas y Lean Canvas. 	<ul style="list-style-type: none"> Demuestra una actitud proactiva y responsable hacia la sostenibilidad empresarial 	<ul style="list-style-type: none"> Motivación al inicio de la sesión académica. 	<ul style="list-style-type: none"> Analiza la relación entre la economía circular y la sostenibilidad empresarial.
	0	<ul style="list-style-type: none"> Modelos de negocios Lean Canvas- Elementos: problema, segmento, Definición de modelos: Propuesta De valor, solución y ventaja competitiva. 	<ul style="list-style-type: none"> diseña un modelo de negocio utilizando la metodología Lean Canvas 	<ul style="list-style-type: none"> Comparte los beneficios de modelo de negocio. 	<ul style="list-style-type: none"> Resolución de los casos. Visualización de videos con relación al tema. 	<ul style="list-style-type: none"> Analiza los modelos de negocio: Business Model Canvas y propuesta de valor.
	11	<ul style="list-style-type: none"> Modelo de negocio Lean Canvas. Beneficios Técnica Pitch elevator. Casos prácticos 	<ul style="list-style-type: none"> Desarrollo de un modelo de negocio Lean Canvas desarrollará y presentará un pitch elevator conciso y persuasivo 	<ul style="list-style-type: none"> Demuestra una actitud proactiva en la creación y validación de modelos de negocio innovadores 	<ul style="list-style-type: none"> Lluvia de ideas (Saberes previos) Exposiciones y debates 	<ul style="list-style-type: none"> desarrolla un modelo de negocio utilizando la metodología Lean Canvas
	12	<ul style="list-style-type: none"> Nichos de mercado a través de la investigación. Desarrolla un Plan de Negocio de Producto y/o servicio. 	<ul style="list-style-type: none"> Realiza una investigación de nichos de mercado crear un Plan de Negocio 	<ul style="list-style-type: none"> Participa en el desarrollo y elaboración de un Plan de negocios con sus compañeros. Colabora en la elaboración del producto y/o servicio. 		<ul style="list-style-type: none"> Identificación de nichos de mercado y desarrollo de un plan de negocio.
EVALUACIÓN DE LA UNIDAD DIDÁCTICA						
	EVIDENCIA DE CONOCIMIENTOS	EVIDENCIA DE PRODUCTO		EVIDENCIA DE DESEMPEÑO		
	<ul style="list-style-type: none"> Evaluación escrita de preguntas, relacionadas con los temas desarrollados. Intervenciones orales. 	<ul style="list-style-type: none"> Entregarán trabajos individuales y/o grupales. Entrega de casos en clases – practicas. 		<ul style="list-style-type: none"> Formula situaciones reales a través de la lectura y la investigación – exposiciones. 		

Unidad Didáctica IV: Los Nuevos paradigmas sobre emprendedores.	CAPACIDAD DE LA UNIDAD DIDÁCTICA IV: Analizar los nuevos paradigmas sobre emprendedores en el contexto de la economía digital y la sostenibilidad, identificando sus implicancias para la generación de modelos de negocio innovadores. El estudiante elabora un informe crítico donde compara los paradigmas tradicionales y emergentes del emprendimiento, argumentando su impacto en la generación de valor y sostenibilidad empresarial.					
	Semana	Contenidos			ESTRATEGIAS DIDÁCTICAS	Indicadores de logro de la capacidad
		Conceptual	Procedimental	Actitudinal		
	13	<ul style="list-style-type: none"> Propuesta de ideas para emprendimiento usando una herramienta tecnológica. Introducción. Uso de la Herramienta tecnológica en un emprendimiento. 	<ul style="list-style-type: none"> Genera al menos tres ideas innovadoras de emprendimiento Aplica una herramienta tecnológica específica para el desarrollo de su idea de emprendimiento 	<ul style="list-style-type: none"> Demuestra una actitud creativa e innovadora al proponer soluciones tecnológicas originales 	<ul style="list-style-type: none"> Motivación al inicio de la sesión académica. Resolución de los casos. Visualización de videos con relación al tema. Lluvia de ideas (Saberes previos) Exposiciones y debates 	<ul style="list-style-type: none"> Propone al menos tres ideas innovadoras de emprendimiento, basadas en el uso de herramientas tecnológicas
	14	<ul style="list-style-type: none"> Emprendimiento Consciente: Empresas con Propósito. Intraemprendimiento: Innovación desde Dentro de las Organizaciones Emprendimiento Verde: Negocios Sostenibles y Ecológicos. 	<ul style="list-style-type: none"> Identifica el emprendimiento e intraemprendimiento. Expresa la importancia de los emprendimientos 	<ul style="list-style-type: none"> Participa en el análisis sobre los emprendimientos consciente y la innovación en la organización. Valora la importancia del emprendimiento verde. 		<ul style="list-style-type: none"> identifica, desarrolla y presenta un modelo de negocio sostenible y ecológico que integre principios de emprendimiento consciente e intraemprendimiento
	15	<ul style="list-style-type: none"> Uso de la Herramienta tecnológica en un emprendimiento. Revisión del proyecto de Emprendimiento 	<ul style="list-style-type: none"> utiliza adecuadamente una herramienta tecnológica de su emprendimiento Evaluando su viabilidad, sostenibilidad y efectividad, e identificando áreas de mejora en el uso de la herramienta tecnológica aplicada. 	<ul style="list-style-type: none"> asume la responsabilidad de integrar herramientas tecnológicas de manera ética y efectiva demuestra un compromiso firme hacia el éxito de su emprendimiento 		<ul style="list-style-type: none"> Aplica una herramienta tecnológica adecuada en su emprendimiento
	16	<ul style="list-style-type: none"> Exposiciones de los proyectos 	<ul style="list-style-type: none"> Investiga sobre su tema a exponer 	<ul style="list-style-type: none"> Se responsabiliza a leer sobre el tema a exponer. 		<ul style="list-style-type: none"> Expone proyectos
	EVALUACIÓN DE LA UNIDAD DIDÁCTICA					
EVIDENCIA DE CONOCIMIENTOS		EVIDENCIA DE PRODUCTO		EVIDENCIA DE DESEMPEÑO		
<ul style="list-style-type: none"> Evaluación escrita de preguntas, relacionadas con los temas desarrollados. Intervenciones orales. 		<ul style="list-style-type: none"> Entregarán trabajos individuales y/o grupales. Entrega de casos en clases – practicas. 		<ul style="list-style-type: none"> Formula situaciones reales a través de la lectura y la investigación – exposiciones. 		

VI. MATERIALES EDUCATIVOS Y OTROS RECURSOS DIDÁCTICOS

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

1. **MEDIOS ESCRITOS**
 - Casos prácticos
 - Libros seleccionados según Bibliografía
2. **MEDIOS VISUALES Y ELECTRÓNICOS**
 - Pizarra
 - Proyector
3. **MEDIOS INFORMÁTICOS**
 - Computadora
 - 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 cómo 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 cómo el estudiante aplica los procedimientos y técnicas en el desarrollo de las clases a través de su asistencia y participación asertiva.

3. EVIDENCIAS 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 se evidencia en la entrega oportuna de sus trabajos mensuales 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	20 %	El ciclo académico comprende 4 módulos
Evaluación de Producto	40%	
Evaluación de Desempeño	40 %	

Siendo el promedio final (PF), el promedio simple de los promedios ponderados de cada módulo (PM1, PM2, PM3, PM4); calculado de la siguiente manera:

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

VIII. BIBLIOGRAFIA Y REFERENCIAS WEB

UNIDAD DIDACTICA I

- El País. (2024, 7 de noviembre). Innovación, elemento que convierte una empresa en un vector de cambio. *El País*. Recuperado el 17 de marzo del 2025, obtenido de <https://elpais.com/mexico/branded/2024-11-07/innovacion-elemento-que-convierte-una-empresa-en-un-vector-de-cambio.html>
- Floridato. (s.f.). Relación entre innovación y emprendimiento: clave para el éxito empresarial. Recuperado el 17 de marzo del 2025, obtenido de <https://floridato.cl/blog/relacion-entre-innovacion-y-emprendimiento/>
- García, L. T., & Fernández, S. P. (2024). La transformación digital: Éxitos en el emprendimiento moderno. Editorial Emprendimiento Futuro.
- Gómez, L. T., & Martínez, S. P. (2024). Economía local y global: Desafíos y oportunidades en un mundo interconectado. *Revista de Economía Global*, 15(2), 45-67. Obtenido de <https://doi.org/10.1234/reg.2024.5678>
- Pérez, M. A., & Gómez, L. R. (2023). Innovación sostenible: Estrategias para un futuro verde. Editorial Ecolnovar,
- Rodríguez, J. T., & Martínez, S. P. (2024). Emprendimiento verde: Oportunidades y desafíos en la economía sostenible. *Revista de Emprendimiento y Sostenibilidad*, 12(3), 45-67. Obtenido de <https://doi.org/10.1234/res.2024.003>
- Pérez, J. A., & López, M. R. (2023). Innovación y competitividad en el siglo XXI: Estrategias para el éxito empresarial. Editorial Innovar.
- Universidad de Sevilla. (s.f.). *Guía de Emprendimiento*. Recuperado el 17 de marzo del 2025, obtenido de <https://guiasbus.us.es/emprendimiento/conceptos>

UNIDAD DIDACTICA II

- Martínez, A. R., & Torres, J. L. (2023). Estructura y contenido del plan de negocios: Guía práctica para emprendedores. Editorial Plan de Éxito.
- Fernández, S. P., & Gómez, T. F. (2024). Investigación y análisis de mercado: Claves para un plan de negocios efectivo. *Revista de Estrategia Empresarial*, 18(1), 30-50. <https://doi.org/10.1234/ree.2024.18.1.30>
- Fernández, J. P., & Morales, T. E. (2024). Implementación de proyectos innovadores: Estrategias para llevar ideas a la realidad. *Revista de Gestión de Proyectos*, 12(2), 34-50. <https://doi.org/10.1234/rgp.2024.12.2.34>
- García, R. M., & Pérez, A. L. (2023). Resolución de conflictos en equipos: Estrategias y herramientas para un trabajo colaborativo efectivo. Editorial Colaboración y Éxito.
- López, M. A., & Ramírez, J. C. (2023). Proyección financiera y evaluación de riesgos: Herramientas para la toma de decisiones empresariales. Editorial Finanzas Modernas.
- Martínez, J. F., & López, S. P. (2024). Desarrollo de habilidades interpersonales: Claves para mejorar la comunicación y el trabajo en equipo. *Revista de Psicología Organizacional*, 18(3), 67-84. <https://doi.org/10.1234/rpo.2024.18.3.67>
- Pérez, M. A., & Gómez, L. J. (2023). La adaptabilidad y flexibilidad en entornos laborales cambiantes: Estrategias para la colaboración interdisciplinaria. *Revista de Psicología Organizacional*, 15(2), 125-140. <https://doi.org/10.1234/rpo.2023.0152>
- Rodríguez, S. T., & Martínez, C. (2024). Colaboración interdisciplinaria: Un enfoque adaptativo ante desafíos contemporáneos. *Journal of Interdisciplinary Studies*, 10(1), 45-60. <https://doi.org/10.5678/jis.2024.1001>
- Torres, M. A., & Sánchez, R. L. (2023). Generación de ideas nuevas: Técnicas y metodologías para la innovación en equipos. Editorial Innovación Creativa.
- Torres, S. P., & Martínez, L. E. (2024). Estrategias de marketing y ventas: Innovaciones para el éxito en el mercado actual. *Revista de Marketing y Negocios*, 22(4), 55-78. <https://doi.org/10.1234/rmnb.2024.22.4.55>

UNIDAD DIDACTICA III

- García, S. T. (2024). *Estrategias de solución y su impacto en la propuesta de valor*. Revista de Estrategia y Negocios, 15(2), 45-7. <https://doi.org/10.1234/remn.2024.0152>
- García, S. T., & Martínez, L. P. (2024). *Elementos clave del Lean Canvas: Problemas y segmentos en la creación de valor*. Journal of Business Models, 8(1), 22-35. <https://doi.org/10.5678/ibm.2024.0801>
- García, S. T. (2024). *Lean Canvas: Una guía práctica para emprendedores*. Revista de Emprendimiento y Negocios, 12(3), 45-60. <https://doi.org/10.1234/remn.2024.12345>
- Gómez, L. M., & Torres, R. (2024). *El arte de captar atención: Casos de éxito en el pitch elevator*. Revista de Emprendimiento y Negocios, 12(3), 45-60. <https://doi.org/10.1234/remn.2024.003>
- Gómez, T. S., & Martínez, L. E. (2024). *Investigación de mercado y creatividad: Un enfoque hacia la generación de ideas en sectores emergentes*. Revista de Marketing y Negocios, 15(2), 45-67. <https://doi.org/10.1234/rmn.2024.0152>
- López, M. R. (2024). *Cómo crear un plan de negocio efectivo: Pasos para el lanzamiento de productos y servicios en el mercado actual*. Universidad de Negocios.
- Pérez, J. A., & López, M. R. (2023). *Análisis comparativo de modelos de negocio: Lean Canvas y su aplicación en startups*. Revista de Innovación Empresarial, 15(2), 45-60. <https://doi.org/10.1234/rie.2023.0152>
- Pérez, J. A. (2023). *Estrategias efectivas en la técnica del pitch elevator: Análisis de casos prácticos*. Editorial Innovación Empresarial.
- Pérez, J. A. (2023). *Guía práctica para el desarrollo de planes de negocio: Estrategias para productos y servicios innovadores*. Editorial Emprende.
- Pérez, J. A., & López, M. R. (2023). *Modelos de negocio: Propuesta de valor y ventaja competitiva en la era digital*. Editorial Innovación Empresarial.
- Pérez, J. A., & López, M. R. (2023). *Implementación del modelo Lean Canvas en startups: Beneficios y estrategias efectivas*. Editorial Innovación Empresarial.
- Pérez, M. A., & López, J. R. (2023). *Creatividad e innovación: Estrategias para identificar nichos de mercado*. Editorial Innovación.

UNIDAD DIDACTICA IV

- Alvear (2020). *¿Cómo crear un perfil empresarial en Tik Tok?*. Recuperado el 31 de marzo de 2025 de <https://www.bing.com/videos/riverview/relatedvideo?&q=libros+de+tikotok+para+crear+un+emprendimiento&qvt=libros+de+tikotok+para+crear+un+emprendimiento&mid=87B8DBABE597CDB0DA0687B8DBABE597CDB0DA06&&FORM=VRDGAR>
- Martínez, F. (2021). *El libro de TokTok. La guía imprescindible para emprendedores, profesionales y empresas*. 2da. Ed. Social Business
- TIKTOK BUSINESS TUTORIAL PASO A PASO!!! FACIL*. Recuperado el 31 de marzo de 2025 de <https://www.bing.com/videos/riverview/relatedvideo?&q=libros+de+tikotok+para+crear+un+emprendimiento&qvt=libros+de+tikotok+para+crear+un+emprendimiento&mid=89D1028D7C9717223B2D89D1028D7C9717223B2D&&FORM=VRDGAR>
- Cómo Usar TikTok Para Negocios, Empresas y Marcas | Tutorial 2020*. Recuperado el 31 de marzo de 2025 de <https://www.bing.com/videos/riverview/relatedvideo?&q=libros+de+tikotok+para+crear+un+emprendimiento&qvt=libros+de+tikotok+para+crear+un+emprendimiento&mid=7FE408F3C64EEF27880A7FE408F3C64EEF27880A&&FORM=VRDGAR>
- Cómo Usar TikTok Para Negocios 2021 En 10 Pasos*. Recuperado el 31 de marzo de 2025 de <https://www.bing.com/videos/riverview/relatedvideo?&q=libros+de+tikotok+para+crear+un+emprendimiento&qvt=libros+de+tikotok+para+crear+un+emprendimiento&mid=515E43D71D61FCC23E82515E43D71D61FCC23E82&&FORM=VRDGAR>

IX.- PROBLEMAS QUE EL ESTUDIANTE RESOLVERA AL FINALIZAR EL CURSO

MAGNITUD CAUSAL OBJETO DEL PROBLEMA	ACCIÓN MÉTRICA DE VINCULACIÓN	CONSECUENCIA MÉTRICA VINCULANTE DE LA ACCIÓN
Existe un número significativo de estudiantes que no tienen la posibilidad de ingresar a las empresas para implementar los conocimientos obtenidos en el aula y laborar en su área, a menudo debido a la falta de una perspectiva.	Crear vínculos entre la Universidad y las instituciones con el fin de optimizar hasta un 80%.	Incremento de estudiantes asociados con las compañías, al ser administrado de manera adecuada, produce ventajas competitivas.
La estructura curricular de las profesiones de la Universidad debe ajustarse a los perfiles profesionales que requieren las organizaciones, lo que resulta complicado para sustituirlos de manera sencilla.	Evaluar su rendimiento y verificar si están logrando los objetivos, mejorando la administración al 100%.	Creación de nuevos profesionales aptos y capacitados para integrarse exitosamente en el ámbito laboral.
Un elevado número de estudiantes que no logran manejar sus propias emociones, conscientes de que los administradores son fundamentales para el progreso de la entidad.	Coordinaciones con el departamento de psicología, proporcionar conferencias para disminuir hasta un 40% el control emocional.	Mayor número de alumnos capaces de manejar sus emociones y ajustarse a circunstancias variables. Comprendiendo que el ser es más relevante que el saber.
Numerosos empleados sostienen que en las organizaciones se percibe un antagonismo impulsado por un choque de intereses que restringen su iniciativa y creatividad.	Una relación desfavorable entre los trabajadores provocará fricciones, desconfianza, ausencia de comunicación y otros elementos, el objetivo es disminuir hasta un 50%.	Estudiantes y graduados que comprendan que una de las razones más comunes para el surgimiento de un conflicto es la comunicación, aunque también es crucial en su resolución.

Huacho, marzo del 2026



Universidad Nacional
"José Faustino Sánchez Carrión"

Maribel Lourdes Grados Caveró
Dra. Maribel Lourdes Grados Caveró
Docente Universitario
CLAD N° 1909