



**FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES, FINANCIERAS Y ADMINISTRATIVAS**

**ESCUELA PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN**

**CARRERA PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN**

**SILABO/PLAN DE APRENDIZAJE**

**PLAN DE NEGOCIOS II**

**A. SÍLABO**

**1. Información general**

1.1 . Nombre de la asignatura	:	Plan de Negocios II
1.2 . Código de la asignatura	:	111591
1.3 . Tipo de estudio	:	3.0 Formación Especializada (E)
1.4 . Naturaleza de la asignatura	:	Obligatorio - Teórico/práctico
1.5 . Nivel de estudios	:	Pre Grado
1.6 . Ciclo Académico	:	IX
1.7 . Créditos	:	2
1.8 . Semestre Académico	:	2017 - I
1.9 . Horas semanales	:	03 horas: 1 teórico – 2 prácticas
1.10 Total horas por semestre	:	48 horas
1.11 Pre requisitos	:	3.51.111584
1.12 Docente Titular	:	MG. Yuly Yolanda Morillo Campos
1.13 Docentes Tutores	:	Ver Anexo 3

**2. Rasgo del perfil del egresado relacionado con la asignatura**

Al finalizar su formación profesional los egresados de la carrera de Administración de la ULADECH católica serán capaces de:

Aplicar la doctrina, los principios y las técnicas de las ciencias administrativas en el ejercicio de su profesión las organizaciones empresariales y no empresariales.

**3. Sumilla**

El tipo de estudio es de Especialidad, de Naturaleza Obligatoria, teórico-práctica, tiene como propósito permitir al estudiante la capacidad de modificar, ampliar o resaltar las estrategias que decidirán el futuro del negocio. El curso tiene como contenidos la Identificación de la mejor idea de negocio, Plan Estratégico, Administrativo y de Marketing del Negocio. El Estudio técnico de la producción y Estudio Económico del Negocio.

**4. Objetivo general**

- 3.8. Conocer y aplicar las metodologías para la elaboración de un Plan de Negocios que garantice la creación de empresas competitivas y altamente rentables.

**5. Objetivos específicos**

- 3.8.1. Conocer los conceptos claves e importancia de un plan de negocios, y aprender el manejo de métodos y técnicas que le permita al estudiante generar y priorizar ideas de negocio.
- 3.8.2. Elaborar el Plan Administrativo y Estratégico del negocio, y elaborar en Plan de Mercadotecnia, estudio técnico de la producción y el Plan Financiero.

## 6. Unidades de Aprendizaje

Unidades de aprendizaje	Objetivo Específico	Contenidos específicos
<p><b>Unidad I</b></p> <p><b>El Plan de Negocios, Generación e Identificación de la mejor idea de negocio.</b></p>	3.8.1	<p>1.1 Visión global del curso, El Emprendedor</p> <p>1.2 El Empeñamiento</p> <p>1.3 El Plan de Negocios</p> <p>1.4 Generación de ideas de negocio, instrumentos para la identificación de la mejor idea de negocio.</p> <p>1.5 Análisis del Factor Interno y Externo de la mejor idea del negocio.</p> <p>1.6 Contraste entre la idea de negocio identificada y la necesidad real de los posibles clientes.</p>
<p><b>Unidad II</b></p> <p><b>Plan Administrativo, Estratégico, de Mercadotecnia, proceso productivo y Plan Financiero</b></p>	3.8.2	<p><b>2.1</b> Definición del Negocio, identificación de la misión, visión y objetivos.</p> <p><b>2.2</b> Análisis del entorno empresarial</p> <p><b>2.3</b> Análisis del mercado potencial y Ventajas competitivas y Estrategias de Mercado.</p> <p><b>2.4</b> Diseño de producto.</p> <p><b>2.5</b> Diseño organizacional del negocio</p> <p><b>2.6</b> Proceso productivo y distribución de espacios.</p> <p><b>2.7</b> Cálculo de materiales, Proyección de ventas y cálculo de inversión, Flujo de caja, Formalización del Negocio.</p> <p><b>2.8</b> El Plan de Trabajo, Planificación, organización, ejecución y evaluación de la Feria de Negocios.</p>

## 7. Estrategias de Enseñanza – Aprendizaje

El Régimen del curso es en Blended Learning, desarrollándose a través de estrategias y técnicas didácticas que permitan desarrollar en el estudiante el aprendizaje interactivo, significativo y colaborativo, utilizando el método de casos, estimulando el desarrollo del pensamiento crítico y promoviendo el trabajo participativo y con una comprensión de la realidad integral mediada por el mundo con la guía de la doctrina social de la Iglesia.

La metodología se concretará a través de la aplicación de casos con preguntas estructuradas para fomentar el análisis que permita a los estudiantes solucionar casos, según la propuesta de una situación concreta donde los estudiantes analicen y estudien la situación, definan los problemas lleguen a sus propias conclusiones sobre las acciones que han de emprender, preparando al estudiante en el desarrollo de la inteligencia intuitiva de los contenidos

El desarrollo de los contenidos específicos de la asignatura se hará a través de actividades previstas por el docente y en las que los estudiantes serán los protagonistas de sus aprendizajes, siendo el docente un mediador educativo. Los métodos, procedimientos y técnicas utilizados en la asignatura deberán ser activos y propiciar el interaprendizaje apoyándose en organizadores previos y contenidos multimediados.

El desarrollo de la asignatura considerará actividades de investigación formativa (IF) en cada unidad de aprendizaje; asimismo las actividades de responsabilidad social (RS) por ser ejes transversales.

La asignatura se desarrollará en los siguientes escenarios educativos: Aula moderna, a distancia y virtual utilizando las herramientas de comunicación e-learning como los foros, mensajería interna, correos electrónicos como medios de comunicación asincrónica en la plataforma moodle.

Se desarrollará la tutoría docente para apoyar al estudiante en el reforzamiento de los conocimientos adquiridos en el proceso de enseñanza aprendizaje.

La docencia en la Carrera de Administración se desarrolla en un escenario de autonomía universitaria respetando la libertad de cátedra, la investigación y la responsabilidad social, en observancia de las garantías establecidas por la Constitución Política, la Ley Universitaria y el Estatuto de la ULADECH católica. La carrera organiza sus sistemas, procesos y actividades garantizando a sus miembros la libertad académica, los derechos de la persona y de la comunidad dentro de la verdad y el bien común; asimismo, gestiona sus procesos académicos respetando la identidad católica, libertad de credo y de conciencia. La Carrera Profesional ofrece espacios de diálogo con los docentes sobre los principios de libertad de cátedra y el pluralismo académico.

## 8. Recursos Pedagógicos

Se considera dentro de la infraestructura el aula moderna, laboratorios de aprendizaje digital, laptop, computadoras, ecran, equipos multimedia y de audio.

## 9. Evaluación

La evaluación de la asignatura será integral y holística, integrada a cada unidad de aprendizaje. La nota promedio por unidad de aprendizaje se obtiene como sigue:

Actividades prácticas y resolución de problemas de casos de la asignatura	60 %
a) Actividades en aula moderna                      30% (exposiciones, intervenciones orales, actividades desarrolladas en equipo)	
b) Actividad de Unidad en plataforma            20%	
c) Foros    10%	
Actividades problemáticas de investigación formativa	20 %
Examen escrito	20%
Total	100%

La nota mínima aprobatoria es 13 (Trece) y no se utiliza redondeo. Tendrán derecho a examen de aplazados los estudiantes que alcancen como mínimo una nota promocional de 10 (diez), la nota del examen de aplazados no será mayor de 13 (trece) y sustituirá a la nota desaprobatoria.

## 10. REFERENCIAS

### Texto base/digital

Borello, A. (2000). El plan de negocios: de herramienta de evaluación de una inversión a elaboración de un plan estratégico y operativo. México, D.F., MX: McGraw-Hill. Recuperado de: <http://site.ebrary.com/lib/bibliocauladechsp/reader.action?docID=10433910&p00=plan+negocios&ppg=15>

### Texto Compilado

Morillo, Y.Y. (2015) "Plan de Negocios". Serie UTEX edición Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote

### Tesis de la carrera profesional

Aspiros, R. (2015). El emprendimiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPES de las micro y pequeñas empresas del sector comercio - rubro venta minorista del producto calzado, en la ciudad de Trujillo-Centro Histórico, 2014. Tesis para optar el título. Trujillo-Perú. Recuperado de <http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=00000038661>.

### Textos Complementarios

Moreno, C. T. F. (2016). Emprendimiento y plan de negocio. Santiago de Chile, CHILE: RIL editores. Recuperado de: <http://site.ebrary.com/lib/bibliocauladechsp/reader.action?docID=11259526&p00=emprendimiento&ppg=25>

Galindo, R. C. J. (2011). Formulación y evaluación de planes de negocio. Colombia: Ediciones de la U. Recuperado de <http://site.ebrary.com/lib/bibliocauladechsp/reader.action?docID=10560173&ppg=18>

Marketing Publishing. (2007). El plan de negocios. España: Ediciones Díaz de Santos. Disponible en: <http://site.ebrary.com/lib/bibliocauladechsp/docDetail.action?docID=10179637&p00=plan+de+negocios>

Pedraza, R. O. H. (2014). Modelo del plan de negocios: para la micro y pequeña empresa. México, D.F., MX: Larousse - Grupo Editorial Patria. Recuperado de: <http://site.ebrary.com/lib/bibliocauladechsp/reader.action?docID=11013810&p00=plan+negocios&ppg=20>

Arbaiza, L. (2015). Como elaborar un Plan de Negocios (1ra. Ed.).Lima: Esan Ediciones.

Ministerio de Trabajo (2005) "Manual de Plan de Negocios: La Carta de Navegación para el éxito". Recuperado de <https://zenempresarial.files.wordpress.com/2009/12/manual-de-plan-de-negocios.pdf>.

## 11. ANEXOS

### ANEXO 1: PLAN DE APRENDIZAJE

<b>1. Unidad de Aprendizaje I: El Plan de Negocios, Generación e Identificación de la mejor idea de negocio.</b>	
<b>2. Objetivos Específicos</b>	<b>3.8.1.</b> Conocer los conceptos claves e importancia de un plan de negocios, y aprender el manejo de métodos y técnicas que le permita al estudiante generar y priorizar ideas de negocio.
<b>3. Actividades de Aprendizaje</b>	<b>Tiempo</b>
El estudiante participa en las actividades de inducción en el uso del Módulo d Matrícula según el cronograma establecido en la escuela profesional. -Registra su matrícula según las orientaciones recibidas en su escuela profesional	<b>Semana N°.01</b>
- Se socializa el SPA de la asignatura sobre la organización y el desempeño a lograr, los estudiantes expresan su opinión en el Foro de Socialización del SPA en el aula BL. -Opinan sobre los criterios de evaluación de las actividades de aprendizaje de la primera unidad. -Se visualiza el video: ¿Qué es ser emprendedor?, iniciando la lluvia de ideas relacionado al tema de estudio. -Revisan la información de la sesión de clases, el emprendedor, los tipos y características del emprendedor. _Reciben las orientaciones del docente de la actividad de aprendizaje. -Identifican los tipos y características del emprendedor de manera colaborativa. _Con el uso de las tic presentan un mapa conceptual sobre la definición del emprendedor, tipos de emprendedores, características, los emprendedores nacen o se hacen, y lo exponen en clases.	<b>Semana N°.02</b>

<p>-Reciben las orientaciones del docente.</p>	
<p>- Observan el video de emprendimiento Disfruta, y se activa la lluvia de ideas, recogiendo los saberes previos.</p> <p>-El docente brindan las orientaciones referentes al tema de emprendimiento mediante una diapositiva.</p> <p>-Reunidos en equipo leen la información de la presente sesión de clases.</p> <p>- Identifican la importancia del emprendimiento de manera colaborativa.</p> <p>-Presentan un mapa mental sobre las características del emprendimiento, formas de emprendimientos, definiciones, y se expone en clases.</p> <p>-Colaborativamente exponen dos casos de emprendimientos exitosos.</p> <p>-Desarrollan en equipo desarrollan el caso de Estudios sobre emprendimiento de Elena y responden al cuestionario y las expone en el plenario, iniciando el debate ¿Creen ustedes que la decisión de Elena y sus socias fue la adecuada? ¿Por qué? Mencione usted los puntos en contra que tuvieron al emprender el negocio. ¿Qué fallas tuvieron en la decisión que tomaron?</p> <p>-El docente aporta a las conclusiones del tema.</p>	<p><b>Semana Nº. 03</b></p>
<p>-Mediante una diapositiva el docente explica sobre la sesión de aprendizaje.</p> <p>-Reunidos analizan la información referente al plan de negocios, concepto, ventajas, métodos, y modelos.</p> <p>-Identifican las ventajas y métodos para desarrollar un Plan de Negocios.</p> <p>-Colaborativamente identifican las ventajas y métodos para desarrollar un plan de negocios, y con el uso de las tics presentan una infografía que será expuesta en clases.</p> <p>-Revisan la tesis de Aspiros, R. (2015). El emprendimiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPES de las micro y pequeñas empresas del sector comercio - rubro venta minorista del producto calzado, en la ciudad de Trujillo-Centro Histórico, 2014. Tesis para optar el título. Trujillo-Perú. Recuperado de <a href="http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=00000038661">http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=00000038661</a>, y elaboran un organizador visual del capítulo teorías del emprendimiento. Y lo suben a la plataforma como trabajo colaborativo.</p> <p>-Construyen las conclusiones con el aporte del docente.</p>	<p><b>Semana Nº. 04</b></p>
<p>- Se visualiza el video “Como tener ideas de negocio”, iniciando la lluvia de ideas, participando con sus inquietudes y dudas.</p> <p>-Revisan colaborativamente el tema proporcionado por el docente, y la relacionan con el tema a tratar.</p> <p>-Proponen métodos y técnicas para generar ideas de negocio, utilizando la lluvia de ideas, participando con asertividad.</p> <p>-Con apoyo de la base de datos proponen métodos y técnicas para generar ideas de negocio, utilizando la lluvia de ideas, presentan una síntesis expositiva demostrando asertividad y emplean la norma APA. Para realizar su actividad pueden acceder a la base de datos al link siguiente. Moreno, C. T. F. (2016). <a href="http://site.ebrary.com/lib/bibliocauladechsp/reader.action?docID=11259526&amp;p00=emprendimiento&amp;ppg=25">http://site.ebrary.com/lib/bibliocauladechsp/reader.action?docID=11259526&amp;p00=emprendimiento&amp;ppg=25</a></p> <p>- Mediante un taller elaboran en forma grupal la lluvia de ideas priorizando las dos mejores ideas de negocio a través de la técnica de Macro y Micro Filtro y la exponen en el plenario.</p> <p><b>Actividad de Responsabilidad Social</b></p> <p>-En el taller de generación de ideas, demuestra trabajo en equipo y asertividad en la lluvia de</p>	<p><b>Semana Nº. 05</b></p>

ideas.	
-Escuchan las orientaciones y sugerencias del docente.	
-Se apertura un dialogo sobre los factores internos y externos de la idea de negocio, recogiendo los saberes previos.	<b>Semana Nº. 06</b>
-Revisan la información referente a la presente sesión de clases. Análisis del factor interno y externo de la idea de negocios.	
-Proponen técnicas de análisis del factor interno y externo de la mejor idea de negocio.	
-Trabajando en equipo y haciendo uso de la lluvia de ideas presentan una síntesis expositiva, referente a las técnicas de análisis del factor interno y externo de una idea de negocio.	
-En el taller elaboran en forma grupal el análisis del factor interno y externo (FODA) de los dos negocios priorizados y exponen en el plenario, reciben orientaciones del docente.	
-El docente construye las conclusiones del tema.	
Se visualiza el video de la idea de negocio a la realidad, se apertura la lluvia de ideas, respetando las opiniones.	<b>Semana Nº. 07</b>
-Reunidos en equipo revisan la información Contraste entre la idea de negocio identificada y la necesidad real de los posibles clientes.	
- Proponen métodos y técnicas para analizar el plan de negocios, mediante el contraste entre la idea de negocio identificada y la necesidad real de los posibles clientes	
_Colaborativamente presentan una síntesis expositiva sobre el contraste entre la idea de negocio identificada y la necesidad real de los posibles clientes, respecto al proceso de investigación de mercado de la idea de negocio priorizada, emplean la norma APA.	
_ Los estudiantes realizan un trabajo de campo, elaborando la encuesta del negocio priorizado y posteriormente la aplican en el mercado.	
-El docente informa y orienta sobre el tema de la presente sesión.	
<b>Actividad de Investigación Formativa</b>	
Investigan en la base de datos sobre los mitos y errores de los emprendedores, presentan una síntesis expositiva empleando la norma APA, lo suben a la plataforma.	
<b>Instrumentos de Evaluación:</b>	
<b>-Examen Escrito</b>	

<b>1. Unidad de Aprendizaje II : Plan Administrativo, Estratégico, de Mercadotecnia, proceso productivo y Plan Financiero del Negocio</b>	
<b>2. Objetivos Específicos</b>	<b>3.8.2.</b> Elaborar el Plan Administrativo y Estratégico del negocio, y elaborar en Plan de Mercadotecnia, estudio técnico de la producción y el Plan Financiero.
<b>3. Actividades de Aprendizaje</b>	<b>Tiempo</b>
-Opinan sobre los criterios de evaluación de las actividades de aprendizaje de la segunda unidad.	<b>Semana Nº. 08</b>
-El docente presenta modelos de visión, misión de un negocio y los estudiantes expresan su punto de vista.	
-Los estudiantes revisan la información y analizan para realizar su actividad en clases.	
-Diseñan actividades de plan de negocios, a nivel de pre factibilidad, relacionado al plan estratégico del negocio.	
-Colaborativamente, con apoyo de las tics presentan un informe indicando los contenidos que debe tener el plan estratégico de un plan de negocios.	
-En el taller el equipo elabora la primera parte de su plan de negocios, diseñando lo siguiente: nombre del negocio, razón social, reseña histórica, valores, visión, misión y	

<p>objetivos del negocio y presentan un informe y lo exponen a la plenaria.</p>	
<p>- Se proyecta los videos "Análisis del entorno empresarial I y II, iniciando con la participación de los estudiantes con sus puntos de vista.</p> <p>-Se dan a conocer los temas de la presente sesión: en que consiste el análisis del entorno empresarial, su función, pasos que se deben seguir para el análisis del entorno.</p> <p>- <b>Diseñan</b> actividades del Plan de Negocios, referente al análisis del entorno empresarial, aplicando guías de encuestas con apoyo de las tics.</p> <p>-Presentan colaborativamente un informe sobre los pasos que se deben tener en cuenta para realizar el análisis del entorno empresarial y lo exponen en clase presencial.</p> <p>-En el Taller su grupo elabora el análisis del entorno empresarial del negocio y lo exponen en la plenaria.</p> <p>-El docente orienta el aprendizaje del estudiante</p>	<p><b>Semana Nº. 09</b></p>
<p>-Analiza y discute el video "La investigación de mercados para emprendedores" iniciando la lluvia de ideas.</p> <p>-El docente orienta a los estudiantes con apoyo de material didáctico.</p> <p>-Reciben la información referente al análisis del mercado potencial, ventajas competitivas y estrategias de mercado.</p> <p>- <b>Diseñan</b> actividades del Plan de Negocios, referente al análisis del mercado potencial y las estrategias competitivas del mercado.</p> <p>-En equipo elaboran un informe referente al Análisis del Mercado Potencial, destacando los 4 niveles de identificación y evaluación del mercado, emplean la norma APA.</p> <p>-Colaborativamente investigan y realizan un informe sobre ventajas competitivas, estrategias de mercado, y lo suben a la plataforma, con apoyo de la base de datos revisar el texto base/digital: Borello, A. (2000). <a href="http://site.ebrary.com/lib/bibliocauladechsp/reader.action?docID=10433910&amp;p00=plan+negocios&amp;ppg=15">http://site.ebrary.com/lib/bibliocauladechsp/reader.action?docID=10433910&amp;p00=plan+negocios&amp;ppg=15</a>, citando y referenciando según la norma APA.</p> <p>-Desarrollan el Taller elaborando el análisis del mercado potencial del negocio, y las estrategias de mercado, ventajas competitivas.</p>	<p><b>Semana Nº. 10</b></p>
<p>- En una diapositiva el docente explica sobre el "Diseño del Producto", iniciando la participación con la lluvia de ideas.</p> <p>-Seleccionan información sobre el diseño del producto, forma, color, empaque, características.</p> <p>- <b>Diseñan</b> actividades del Plan de Negocios, referente al Diseño del producto, se apoyan en el uso de las tics.</p> <p>-Colaborativamente en el taller diseñan su producto, elaboran un informe y lo exponen en la plenaria.</p> <p>-El docente retroalimentación la información.</p>	<p><b>Semana Nº. 11</b></p>
<p>-Se proyecta el video: Diseño organizacional, iniciando la lluvia de ideas.</p> <p>-El docente orienta al estudiante sobre la presente sesión de aprendizaje.</p> <p>-Recibe la información para su lectura y análisis del tema.</p> <p>- <b>Diseñan</b> actividades del Plan de Negocios, referente al Diseño organizacional del negocio, trabajan colaborativamente.</p> <p>- Presentan un informe, respondiendo el siguiente cuestionario, emplean la norma APA.</p> <p>¿Qué entiende por estructura organizacional y diseño organizacional? ¿Qué entiende por organización?</p>	<p><b>Semana Nº. 12</b></p>

<p>Mencione los tipos de organización Mencione las piedras angulares de la organización ¿Qué entiende por departamentalización? ¿Cuál es la utilidad de los Organigramas?</p> <p>-Colaborativamente en el taller elaboran el diseño organizacional del negocio, presentan un informe y lo exponen en la plenaria (muestra en forma gráfica la estructura organizacional, lista las funciones y requisitos para cada puesto de trabajo).</p> <p>-Escuchan las sugerencias y orientaciones del docente.</p>	
<p>-Analiza y discute el video Operaciones dentro de una empresa.</p> <p>-Los alumnos revisan la información pertinente al plan de operaciones del negocio.</p> <p>- <b>Diseñan</b> actividades del Plan de Negocios, referente al proceso productivo y distribución de espacios.</p> <p>-Colaborativamente en el taller diseñan la actividad del plan de negocios relacionado a la gestión de operaciones de su negocio, presentan un informe y lo exponen en clase presencial (elabora un diagrama del proceso productivo de su producto, identifica las necesidades de materia prima, equipos e instalaciones, determina la capacidad instalada de su proyecto de negocio).</p> <p>-El docente aporta al estudiante sobre el tema.</p>	<p><b>Semana Nº. 13</b></p>
<p>-Se visualiza el video Manejo de costos en las empresas, los estudiantes participan con sus opiniones.</p> <p>-Reunidos revisan la información sobre Cálculo de materiales, Proyección de ventas y cálculo de inversión, Flujo de caja, Formalización del negocio.</p> <p>- <b>Diseñan</b> actividades del Plan de Negocios, referente al Cálculo de materiales, Proyección de ventas y cálculo de inversión, Flujo de caja, Formalización del negocio.</p> <p>- Colaborativamente presentan un informe del cálculo de materiales y al plan financiero de su negocio, demostrando responsabilidad ética y lo exponen en la plenaria.</p> <p>-el docente orienta sobre el aspecto financiero del negocio.</p>	<p><b>Semana Nº. 14</b></p>
<p>-Observando el video "Feria de Negocios". Se apertura la lluvia de ideas.</p> <p>-Se dan a conocer los temas de la presente sesión: El Plan de Trabajo, Planificación, organización, ejecución y evaluación de la Feria de Negocios.</p> <p>- <b>Ejecutan</b> el Plan de Negocios, teniendo en cuenta el El Plan de Trabajo, Planificación, organización, ejecución y evaluación de la Feria de Negocios. Demostrando responsabilidad ética.</p> <p>-En equipos de trabajo, presentan el Informe Final de su Plan de negocios realizado durante el presente semestre académico utilizando la norma APA, el cuál será evaluado en la feria de negocios por un jurado evaluador.</p> <p><b>Actividad de Investigación Formativa</b> Los estudiantes suben a la plataforma el informe final de su plan de negocios, empleando la norma APA.</p> <p><b>Actividad Responsabilidad Social</b> Demuestran responsabilidad ética y trabajo en equipo en el desarrollo de la Feria de Negocios</p>	<p><b>Semana Nº. 15</b></p>
<p><b>Examen Final</b></p>	<p><b>Semana Nº. 16</b></p>
<p><b>Examen de Aplazados</b></p>	<p><b>Semana Nº. 17</b></p>



**ANEXO 2: INSTRUMENTOS DE LA EVALUACIÓN DEL APRENDIZAJE**

**RÚBRICA DE EVALUACIÓN DE LA I UNIDAD DE APRENDIZAJE**

ASPECTOS O CRITERIOS	NIVELES DE LOGROS		
	BUENO	REGULAR	MALO
<b>Síntesis a través de un mapa mental</b>	Elabora un mapa mental respecto a definición del plan de negocios, actitudes fundamentales para la elaboración de planes de negocio, importancia y ventajas del plan de negocios; analizando y organizando las ideas principales de manera jerárquica, debe ser entendible a primera vista, preciso y claro	Elabora un mapa mental respecto a definición del plan de negocios, actitudes fundamentales para la elaboración de planes de negocio, importancia y ventajas del plan de negocios; organizando las tareas de manera jerárquica poco entendible	Elabora un mapa mental respecto a definición del plan de negocios, actitudes fundamentales para la elaboración de planes de negocio, importancia y ventajas del plan de negocio, consignando las tareas desordenadamente
Análisis y desarrollo de caso	Desarrollan casos demostrando participación, trabajo en equipo, aportan ideas claras, precisas. Debaten y llegan a una conclusión para responder a las preguntas.	Desarrollan casos demostrando poca participación. Llegan a una conclusión para responder a las preguntas.	Desarrollan casos sin buenas aportaciones.
Análisis y síntesis a través de un mapa conceptual	Elaboran un mapa conceptual respecto a la generación de ideas de negocio e identifican los conceptos principales y subordinados. Todos los conceptos han sido bien vinculados por enlaces. Claramente presentado y fácil entendimiento.	Elaboran un mapa conceptual, identifican solamente los conceptos principales. Todos los conceptos han sido vinculados por enlaces. Poco claro.	Elaboran un mapa conceptual respecto a la generación de ideas de negocio.
Análisis y síntesis a través de infografía	La infografía contiene en forma ordenada y limpia la información necesaria con imágenes, que definen el análisis del factor interno de ideas de negocio; y los estudiantes dominan el contenido y lo explican claramente	La infografía contiene imágenes que define el análisis del factor interno de ideas de negocio y los estudiantes explican el contenido	La infografía contiene imágenes desordenadas y los estudiantes procuran definir el análisis del factor interno de ideas de negocio.
Análisis y síntesis a través de infografía	La infografía contiene en forma ordenada y limpia la información necesaria con imágenes, que definen el análisis del factor externo de ideas de negocio; y los estudiantes dominan el contenido y lo explican claramente	La infografía contiene imágenes que define el análisis del factor externo de ideas de negocio y los estudiantes explican el contenido	La infografía contiene imágenes desordenadas y los estudiantes procuran definir el análisis del factor externo de ideas de negocio.
Análisis y síntesis a través de un cuadro sinóptico	Elaboran un cuadro sinóptico, considerando el proceso de investigación de mercado y proponen ejemplos encuestas y lo interpretan en forma clara y precisa.	Elaboran un cuadro sinóptico, considerando los procesos de la investigación de mercado y proponen ejemplos de encuestas y lo interpretan en forma poco clara y precisa.	Elaboran un cuadro sinóptico, considerando el proceso de investigación de mercado y proponen ejemplos de encuestas sin interpretarlas.
Identificación y priorización de ideas de Negocio	Utiliza y desarrolla las herramientas para la identificación y priorización de ideas de	Utilizan herramientas para la identificación y priorización de ideas de negocio en forma	Priorizan ideas de negocio sin utilizar herramientas ni trabajo en equipo.

	negocio en forma ordenada, limpia, demostrando trabajo en equipo	ordenada y limpia.	
Exposición	El estudiante expone fluidamente demostrando seguridad, tiene buena pronunciación, abarcando todos los puntos de la ponencia; aclara dudas planteadas por los oyentes y responde acertadamente a las preguntas que le hacen	El estudiante expone con alguna inseguridad, trata la mayoría de los puntos importantes, aclara algunas dudas y responde algunas preguntas de los oyentes.	El estudiante tiene dificultad para exponer, no trata todos los puntos importantes, no aclara dudas de los oyentes ni responde a sus preguntas.
Investigación y Análisis a través del informe	Presenta un trabajo argumentativo, con función informativa, referente a la generación de ideas de negocio y organizan los datos obtenidos sobre la temática de estudio de varias fuentes, analizados con una visión crítica. Presenta una estructura definida: Portada, Índice, Introducción, Cuerpo, Conclusiones y Bibliografía.	Presenta un trabajo informativo, referente a la generación de ideas de negocio, organizan los datos obtenidos sobre la temática de estudio de varias fuentes, analizados con una visión crítica.	Presenta un trabajo informativo, respecto a la generación de ideas de negocio, organizan los datos obtenidos sobre la temática de estudio de algunas fuentes.
Interacción a través de los Foros	Las intervenciones son muy claras, concisas y respetuosas, establece diálogo con sus compañeros y el tutor, debatiendo y defendiendo ideas y construyendo nuevos aportes en conjunto.	Las intervenciones son poco claras, concisas y respetuosas, no logra establecer un diálogo acertado con sus compañeros y el tutor, el aporte es débil	Las intervenciones no son claras, concisas ni respetuosas, no establece diálogo con sus compañeros y tutor
Investigación Formativa a través de un informe descriptivo	El informe es claro, identifica el propósito, los objetivos, las ideas están organizadas y coherentes. Incluye todas las partes o elementos del tema; el resumen de los puntos principales y/o conclusiones son claras y apropiadas.	El informe identifica el propósito, los objetivos, las ideas están ligeramente organizadas y coherentes. Incluye algunas partes o elementos del tema; el resumen de los puntos principales y/o conclusiones son casi claras.	El informe casi no identifica el propósito, los objetivos, y las ideas están mal organizadas. No incluye claramente las partes o elementos del tema; el resumen de los puntos principales y/o conclusiones no son claras.
Responsabilidad Social	El tema muestra colaboración y valoración de todos los integrantes del grupo; elaboran comentarios o reflexión directamente vinculados al tema, sus aportes son significativos.	El tema muestra poca colaboración y valoración en los aportes; y los comentarios y reflexión no están directamente vinculados al tema.	El tema no muestra colaboración y valoración en los aportes; y los comentarios y reflexión no están vinculados al tema.

**RÚBRICA DE EVALUACIÓN DE LA II UNIDAD DE APRENDIZAJE**

ASPECTOS O CRITERIOS	NIVELES DE LOGROS		
	BUENO	REGULAR	MALO
Síntesis a través de un mapa mental	Elabora un mapa mental respecto a definición y planificación del negocio, analizando y organizando las ideas principales de manera jerárquica, debe ser entendible a primera vista, preciso y claro	Elabora un mapa mental respecto a definición del plan de negocios, actitudes fundamentales para la elaboración de planes de negocio, importancia y ventajas del plan de negocios;, organizando las tareas de manera jerárquica poco entendible	Elabora un mapa mental respecto a definición del plan de negocios, actitudes fundamentales para la elaboración de planes de negocio, importancia y ventajas del plan de negocio, consignando las tareas desordenadamente
Define el nombre, razón social, reseña histórica del negocio, elabora misión, visión y objetivos	Su presentación es fácil de leer, presenta suficiente información sobre los datos de la empresa y sus características, existiendo una descripción clara de la idea siendo original o innovadora,	Presenta parcialmente la información sobre los datos de la empresa y sus características, siendo una descripción parcial de la idea.	Solo presenta información general de la empresa, la idea no es innovadora y carece de originalidad.
Análisis y síntesis a través de un mapa conceptual	Elaboran un mapa conceptual respecto al diseño organizacional, identifican los conceptos principales y subordinados. Todos los conceptos han sido bien vinculados por enlaces. Claramente presentado y fácil entendimiento.	Elaboran un mapa conceptual, identifican solamente los conceptos principales. Todos los conceptos han sido vinculados por enlaces. Poco claro.	Elaboran un mapa conceptual respecto a diseño organizacional
Diseño de organigrama	El organigrama es elaborado en forma legible, ordenada, limpia y clara	El organigrama es elaborado poco ordenado	El organigrama es elaborado en forma desordenada
Análisis y síntesis a través de infografía	La infografía contiene en forma ordenada y limpia la información necesaria con imágenes, que definen los pasos que se deben considerar para el análisis del entorno empresarial; y los estudiantes dominan el contenido y lo explican claramente	La infografía contiene imágenes que define el análisis del entorno empresarial y los estudiantes explican el contenido	La infografía contiene imágenes desordenadas y los estudiantes procuran definir el análisis del entorno empresarial.
Análisis del entorno empresarial del negocio	Presenta un estudio del entorno empresarial donde abarca el nivel de competitividad. Hace una descripción técnica de las ventajas y desventajas frente a los competidores, identificando claramente su competencia.	Presenta parcialmente un estudio del entorno empresarial. Hace una descripción de ventajas y desventajas sobre los competidores.	Presenta un débil estudio del entorno empresarial.
Análisis y síntesis a través de infografía	La infografía contiene en forma ordenada y limpia la información necesaria con imágenes, que definen los cuatro niveles de identificación y análisis del mercado potencial y los estudiantes dominan el contenido y lo explican claramente	La infografía contiene imágenes que define la identificación y análisis del mercado potencial y los estudiantes explican el contenido	La infografía contiene imágenes desordenadas y los estudiantes procuran definir los niveles de identificación y análisis del mercado potencial.

Análisis del mercado potencial	Presenta la identificación y análisis del mercado potencial del negocio. Hace uso eficazmente de los cuatro niveles, identificando el público objetivo.	Presenta parcialmente la utilización de los niveles de identificación del mercado objetivo del negocio.	Presenta un débil uso de los niveles de identificación del público objetivo del negocio.
Análisis y desarrollo de caso	Desarrollan casos demostrando participación, trabajo en equipo, aportan ideas claras, precisas. Debaten y llegan a una conclusión para responder a las preguntas.	Desarrollan casos demostrando poca participación. Llegan a una conclusión para responder a las preguntas.	Desarrollan casos sin buenas aportan ideas y responden a las preguntas.
Análisis y síntesis a través de un cuadro sinóptico	Elaboran un cuadro sinóptico, considerando las estrategias del mercado y proponen ejemplos y lo interpretan en forma clara y precisa.	Elaboran un cuadro sinóptico, considerando las estrategias de mercado y proponen ejemplos y lo interpretan en forma poco clara y precisa.	Elaboran un cuadro sinóptico, considerando las estrategias de mercado y proponen ejemplos sin interpretarlos.
Estudio de mercado, y uso de las 4P,	Presenta un estudio de mercado donde abarca el futuro de la empresa justificando las decisiones y conclusiones. Hace una descripción técnica del producto. Define su mercado describiendo claramente el comportamiento del bien o servicio identificando claramente su competencia (empresas) y obstáculos en su desarrollo. Argumenta el uso de las 4P.	Presenta parcialmente un estudio de mercado donde abarca el futuro de la empresa justificando las decisiones y conclusiones. Hace una descripción técnica del producto. Define su mercado describiendo claramente el comportamiento del bien o servicio identificando claramente su competencia (empresas) y obstáculos en su desarrollo.	Presenta un estudio de mercado donde abarca el futuro de la empresa justificando las decisiones y conclusiones
Exposición	El estudiante expone fluidamente demostrando seguridad, tiene buena pronunciación, abarcando todos los puntos de la ponencia; aclara dudas planteadas por los oyentes y responde acertadamente a las preguntas que le hacen	El estudiante expone con alguna inseguridad, trata la mayoría de los puntos importantes, aclara algunas dudas y responde algunas preguntas de los oyentes.	El estudiante tiene dificultad para exponer, no trata todos los puntos importantes, no aclara dudas de los oyentes ni responde a sus preguntas.
Investigación y Análisis a través del informe	Presenta un trabajo argumentativo, con función informativa, referente a organización y diseño empresarial y organizan los datos obtenidos sobre la temática de estudio de varias fuentes, analizados con una visión crítica. Presenta una estructura definida: Portada, Índice, Introducción, Cuerpo, Conclusiones y Bibliografía.	Presenta un trabajo informativo, referente a la organización y diseño empresarial, organizan los datos obtenidos sobre la temática de estudio de varias fuentes, analizados con una visión crítica.	Presenta un trabajo informativo, respecto a organización y diseño empresarial, organizan los datos obtenidos sobre la temática de estudio de algunas fuentes.
Interacción a través de los Foros	Las intervenciones son muy claras, concisas y respetuosas, establece diálogo con sus compañeros y el tutor, debatiendo y defendiendo ideas y construyendo	Las intervenciones son poco claras, concisas y respetuosas, no logra establecer un diálogo acertado con sus compañeros y el tutor, el aporte es débil	Las intervenciones no son claras, concisas ni respetuosas, no establece diálogo con sus compañeros y tutor

	nuevos aportes en conjunto.		
Investigación Formativa a través de un informe descriptivo	El informe es claro, identifica el propósito, los objetivos, las ideas están organizadas y coherentes. Incluye todas las partes o elementos del tema; el resumen de los puntos principales y/o conclusiones son claras y apropiadas.	El informe identifica el propósito, los objetivos, las ideas están ligeramente organizadas y coherentes. Incluye algunas partes o elementos del tema; el resumen de los puntos principales y/o conclusiones son casi claras.	El informe casi no identifica el propósito, los objetivos, y las ideas están mal organizadas. No incluye claramente las partes o elementos del tema; el resumen de los puntos principales y/o conclusiones no son claras.
Responsabilidad Social	El tema muestra colaboración y valoración de todos los integrantes del grupo; elaboran comentarios o reflexión directamente vinculados al tema, sus aportes son significativos.	El tema muestra poca colaboración y valoración en los aportes; y los comentarios y reflexión no están directamente vinculados al tema.	El tema no muestra colaboración y valoración en los aportes; y los comentarios y reflexión no están vinculados al tema.

Presentación del plan de negocios	Presenta el Plan de Negocios en una carpeta, el contenido es de más de 20 hojas, hace uso de la portada institucional datos completos de los integrantes del equipo, el profesor y el nombre del producto o servicio. Hace uso de los lineamientos del curso para la elaboración del Plan de Negocios.	Presenta el Plan de Negocios en una carpeta, el contenido es de más de 20 hojas, hace uso de la portada institucional datos completos de los integrantes del equipo, el profesor y el nombre del producto o servicio, parcialmente utiliza los lineamientos del curso.	Presenta el Plan de Negocios en una carpeta, el contenido es de más de 20 hojas, hace uso de la portada institucional datos completos de los integrantes del equipo, el profesor y el nombre del producto o servicio, no hace uso de los lineamientos del curso.
Interacción a través de los Foros	Las intervenciones son muy claras, concisas y respetuosas, establece diálogo con sus compañeros y el tutor, debatiendo y defendiendo ideas y construyendo nuevos aportes en conjunto.	Las intervenciones son poco claras, concisas y respetuosas, no logra establecer un diálogo acertado con sus compañeros y el tutor, el aporte es débil	Las intervenciones no son claras, concisas ni respetuosas, no establece diálogo con sus compañeros y tutor
Investigación Formativa a través de un informe descriptivo	El informe es claro, identifica el propósito, los objetivos, las ideas están organizadas y coherentes. Incluye todas las partes o elementos del tema; el resumen de los puntos principales y/o conclusiones son claras y apropiadas.	El informe identifica el propósito, los objetivos, las ideas están ligeramente organizadas y coherentes. Incluye algunas partes o elementos del tema; el resumen de los puntos principales y/o conclusiones son casi claras.	El informe casi no identifica el propósito, los objetivos, y las ideas están mal organizadas. No incluye claramente las partes o elementos del tema; el resumen de los puntos principales y/o conclusiones no son claras.
Responsabilidad Social	El tema muestra colaboración y valoración de todos los integrantes del grupo; elaboran comentarios o reflexión directamente vinculados al tema, sus aportes son significativos.	El tema muestra poca colaboración y valoración en los aportes; y los comentarios y reflexión no están directamente vinculados al tema.	El tema no muestra colaboración y valoración en los aportes; y los comentarios y reflexión no están vinculados al tema.

### **ANEXO 3: LISTADO DE LOS DOCENTES TUTORES**

- VERGARA CASTILLO SEGUNDO MARTEL
- ZENOZAIN CORDERO DE MURILLO CARMEN ROSA
- ALTAMIRANO MENESES CAROLINA
- MORI ARANCIBIA KEVIN
- CARPIO BECERRA JOSE AUGUSTO
- ARELLANO LACHAPELL VICTOR ADEMAR
- CARO SOTO FELIX GIL
- JIMENEZ IZQUIERDO EDGARDO
- ESCOBEDO GALVEZ JOSE FERNANDO
- CHERO FERNANDEZ ARMANDO
- REBAZA ALFARO CARLOS ENALDO
- YANAC SUAREZ LUIS ANTONIO

