



FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y RECURSOS HUMANOS
FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES, ECONÓMICAS Y FINANCIERAS

SÍLABO

EMPREDIMIENTO

I. DATOS GENERALES

1. Departamento Académico	: Ciencias Administrativas y Recursos Humanos, Contabilidad, Economía y Finanzas
2. Escuela Profesional	: Administración / Administración de Negocios Internacionales / Gestión de Recursos Humanos / Marketing / Contabilidad y Finanzas / Economía
3. Programa	: Estudios Generales
4. Semestre Académico	: 2026 – I
5. Tipo de asignatura	: Obligatoria
6. Modalidad de asignatura	: Presencial
7. Código de asignatura	: 000036
8. Ciclo	: Segundo
9. Créditos	: 2
10. Horas semanales totales	: 4
• Horas lectivas de teoría	: 1
• Horas lectivas de práctica	: 2
• Horas lectivas totales	: 3
• Horas no lectivas de teoría	: -
• Horas no lectivas de práctica	: -
• Horas no lectivas totales	: -
• Horas de trabajo independiente	: 1
11. Requisito	: Ciudadanía Intercultural.
12. Docente	: Lozada Gamero, María Amanda; Olivares Solorzano, María

II. SUMILLA

La asignatura pertenece al área curricular de estudios generales, tiene como propósito generar propuestas emprendedoras, utilizando modelos e instrumentos para la generación de su perfil de proyecto; considerando su factibilidad económica, social y ambiental.

Desarrolla las siguientes unidades de aprendizaje: 1. El ecosistema emprendedor. 2. Selección y determinación de la idea del negocio emprendedor. 3. Perfil del proyecto innovador. 4. Evaluación de la factibilidad del proyecto emprendedor en el contexto actual.

La asignatura exige del estudiante la presentación de un perfil de proyecto emprendedor que evalúe las oportunidades y factores de éxito y riesgo de su iniciativa de negocio en el contexto actual.

III. COMPETENCIA Y SUS COMPONENTES COMPRENDIDOS EN LA ASIGNATURA

3.1. Competencia

Gestión de proyectos

Elabora y gestiona proyectos de diversa índole, vinculados a su profesión.

3.2. Componentes

Capacidades

- Caracteriza el ecosistema emprendedor que permita desarrollarse nuevas ideas y negocios poniendo en relieve el talento, la innovación y la investigación.
- Identifica y selecciona oportunidades de negocios, a partir del análisis de las necesidades del mercado, en diversos escenarios geográficos y la normativa medioambiental nacional e internacional.
- Organiza los recursos disponibles y flujos de información para realizar las actividades y tareas como parte de la planificación y ejecución de proyectos de la propuesta de negocios.
- Realiza estudios para la toma de decisiones en la implementación, seguimiento y evaluación de proyectos, con aplicación de metodologías para determinar la factibilidad y sostenibilidad del negocio.

Actitudes y valores

- Actitud innovadora y emprendedora.
- Liderazgo (académico, tecnológico y otros).
- Conservación ambiental.
- Compromiso con el desarrollo del país.

IV. PROGRAMACIÓN DE CONTENIDOS

UNIDAD 1 EL ECOSISTEMA EMPRENDEDOR.								
CAPACIDAD: Caracterizar el ecosistema emprendedor que favorece el desarrollo de nuevas ideas y negocios poniendo en relieve el talento, la innovación y la investigación.								
SEMANA	CONTENIDOS CONCEPTUALES	CONTENIDOS PROCEDIMENTALES	ACTIVIDAD DE APRENDIZAJE	HORAS LECTIVAS		HORAS NO LECTIVAS		HTI
				HT	HP	HT	HP	
1	• El ecosistema emprendedor.	<ul style="list-style-type: none"> Comprende los alcances del sílabo, la competencia, las capacidades y las normas de comportamiento del estudiante. Analiza el desarrollo del ecosistema emprendedor en el Perú. Analiza las variables y obstáculos que conforman el ecosistema. Reconoce la exigencia investigativa de la asignatura: perfil de proyecto emprendedor. 	Sesión N° 1 Exposición dialogada. Evaluación diagnóstica.	1	-	-	-	-
		<ul style="list-style-type: none"> Actividad 1: Identifica los obstáculos del ecosistema emprendedor en el Perú. 	Sesión N° 2 Exposiciones interactivas. Presentación de impacto de su Pitch.	-	2	-	-	-
		<ul style="list-style-type: none"> HTI: Estudia a los actores clave del ecosistema emprendedor. 	Trabajo autónomo asíncrono	-	-	-	-	1
2	<ul style="list-style-type: none"> Cultura emprendedora Economía Circular, Sostenibilidad aplicada al emprendimiento. 	<ul style="list-style-type: none"> Presenta 3 actores claves prioritarios del ecosistema emprendedor - Verificación del aprendizaje invertido. Analiza y reconoce la importancia de tener una cultura emprendedora. Comprende los aspectos positivos de la economía circular y su trascendencia con la sostenibilidad y las oportunidades de emprendimiento. Reconoce los alcances de la Guía de Investigación Formativa. 	Sesión N° 3 Recuperación de saberes. Exposición dialogada.	1	-	-	-	-
		<ul style="list-style-type: none"> Actividad 2: Describe y debate por qué las empresas tienen en cuenta la economía circular como parte sostenible de su empresa. 	Sesión N° 4 Trabajo en equipo	-	2	-	-	-
		<ul style="list-style-type: none"> HTI: Investiga un caso empresarial real peruano para conocer cómo enfrentaron los retos y barreras que se les presentaron. 	Trabajo autónomo Asíncrono.	-	-	-	-	1
3	<ul style="list-style-type: none"> Retos y barreras para los emprendimientos en la sociedad peruana. 	<ul style="list-style-type: none"> Realiza un cuadro de los retos y barreras que enfrentan los emprendimientos en el Perú - Verificación del aprendizaje invertido. Comprende los indicadores claves de éxito para realizar un proyecto emprendedor con innovación y creatividad. Identifica y sustenta los retos y barreras para los emprendimientos. 	Sesión N° 5 Recuperación de saberes. Exposición dialogada.	1	-	-	-	-
		<ul style="list-style-type: none"> Actividad 3: Taller de los casos empresariales peruanos que enfrentaron retos y barreras 	Sesión N° 6 Trabajo en equipo. Estudio de caso.	-	2	-	-	-
		<ul style="list-style-type: none"> HTI. Revisa material de técnicas creativas sobre emprendimiento. 	Trabajo autónomo Asíncrono.	-	-	-	-	1
4	<ul style="list-style-type: none"> Técnicas creativas para emprender un negocio 	<ul style="list-style-type: none"> Realiza un cuadro resumen de las 3 técnicas creativas sobre emprendimiento - Verificación del aprendizaje invertido. Comprende diversas técnicas: la de Brainstorming, la de Scamper, y de Macro y Microfiltro. 	Sesión N° 7 Recuperación de saberes. Trabajo en equipo.	1	-	-	-	-
		<ul style="list-style-type: none"> Taller: Aplica y sustenta la técnica del macro y microfiltro. 						
		<ul style="list-style-type: none"> Monitoreo I: Presenta el plan de trabajo para elaborar el perfil de un proyecto emprendedor, de acuerdo con la estructura del informe final 	Sesión N° 8 Exposiciones orales y realimentación.	-	2	-	-	-
		<ul style="list-style-type: none"> HTI: Realiza la búsqueda de ideas con la técnica de macro y microfiltro de tu emprendimiento. 	Trabajo autónomo Asíncrono.	-	-	-	-	1

UNIDAD 2
SELECCIÓN Y DETERMINACIÓN DE LA IDEA DEL NEGOCIO EMPRENDEDOR

CAPACIDAD:

Identifica y selecciona oportunidades de negocios, a partir del análisis de las necesidades del mercado en diversos escenarios geográficos y la normativa medioambiental nacional e internacional.

SEMANA	CONTENIDOS CONCEPTUALES	CONTENIDOS PROCEDIMENTALES	ACTIVIDAD DE APRENDIZAJE	HORAS LECTIVAS		HORAS NO LECTIVAS		HTI
				HT	HP	HT	HP	
5	<ul style="list-style-type: none"> Identificación de un problema o necesidad no cubierta por el mercado empresarial 	<ul style="list-style-type: none"> Menciona 3 ideas seleccionadas con la técnica del Macro y Microfiltro - Verificación del aprendizaje invertido. Comprende la importancia de enunciar correctamente un problema. Declaración del problema enfocada en la sostenibilidad y la economía circular. 	Sesión N° 9 Recuperación de saberes. Exposición dialogada.		-	-	-	-
		<ul style="list-style-type: none"> Actividad 5: Completa el formato Declaración del Problema enfocado a la sostenibilidad y economía circular. 	Sesión N° 10 Trabajo en equipo. Exposición.	-	2	-	-	-
		<ul style="list-style-type: none"> HTI: Analiza las características del sujeto que ha identificado. 	Trabajo autónomo Asíncrono.	-	-	-	-	1
6	<ul style="list-style-type: none"> Perfil del cliente 	<ul style="list-style-type: none"> Menciona el Buyer Persona de tu sujeto (cliente identificado) - Verificación del aprendizaje invertido. Comprende la diferencia entre cliente y consumidor. Entiende el uso de la empatía para comprender al cliente Simula entrevistas para identificar el problema. (tener en cuenta la ficha de la estructura de entrevista) 	Sesión N° 11 Recuperación de saberes. Exposición dialogada	1	-	-	-	-
		<ul style="list-style-type: none"> Actividad 6: Dilema ético, la publicidad engañosa y la falsa expectativa en los consumidores. Reflexión de los valores institucionales de la USMP. 	Sesión N° 12 Trabajo en equipo. Taller en el aula.	-	2	-	-	-
		<ul style="list-style-type: none"> HTI: Visión de videos sobre segmentación de mercado. 	Trabajo autónomo Asíncrono.	-	-	-	-	1
7	<ul style="list-style-type: none"> Estudio de mercado y segmentación 	<ul style="list-style-type: none"> Identificar la diferencia de segmento de mercado con nicho de mercado - Verificación del aprendizaje invertido. Comprende la importancia de investigar las necesidades y tipos de mercado. Comprende la importancia de segmentar el mercado. 	Sesión N° 13 Recuperación de saberes. Exposición dialogada. Estudio de caso.	1	-	-	-	-
		<ul style="list-style-type: none"> Actividad 7: Identifica tamaño de mercado y aplica segmentación de mercado tomando como referencia el perfil del cliente 	Sesión N° 14 Exposiciones orales Realimentación Docente.	-	2	-	-	-
		<ul style="list-style-type: none"> HTI: Aplica entrevistas de validación del problema a potenciales clientes que ha identificado. 	Trabajo autónomo Asíncrono.	-	-	-	-	1
8	<ul style="list-style-type: none"> Validación de idea de negocio sostenible 	<ul style="list-style-type: none"> Actividad 8: Expone los resultados de la validación del problema. Monitoreo II: Presenta la 2da parte de la estructura del informe final del perfil de un proyecto emprendedor 	Sesión N° 15 Recuperación de saberes. Trabajo en equipo.	-	-	-	-	-
		Examen parcial: Evalúa las capacidades de las unidades 1 y 2 sobre aspectos conceptuales y procedimentales, en un examen escrito individual.	Sesión N° 16 Evaluación	1	2	-	-	1

UNIDAD 3
PERFIL DEL PROYECTO INNOVADOR

CAPACIDAD:

Organiza los recursos disponibles y flujos de información para realizar las actividades y tareas como parte de la planificación y ejecución de proyectos de la propuesta de negocios.

SEMANA	CONTENIDOS CONCEPTUALES	CONTENIDOS PROCEDIMENTALES	ACTIVIDAD DE APRENDIZAJE	HORAS LECTIVAS		HORAS NO LECTIVAS		HTI
				HT	HP	HT	HP	
9	• Análisis de la competencia	• Identifica los competidores actuales que brindan solución a la necesidad del cliente y compara sus fortalezas y debilidades - Verificación del aprendizaje invertido.	Sesión N° 17 Recuperación de saberes. Exposición dialogada.	1	-	-	-	-
		• Actividad 9: Realiza un análisis comparativo de los productos o servicios brindados por la competencia, identifica las oportunidades que no atiende la competencia.	Sesión N° 18 Trabajo en equipo Exposición.	-	2	-	-	-
		• HTI: Prepara una solución mejorada a partir de conocer a la competencia	Trabajo autónomo Asíncrono.	-	-	-	-	1
10	• Presentación de la idea de solución	• Menciona una solución integral para diferenciarse de su competencia - Verificación del aprendizaje invertido. • ¿Qué hace diferente a su solución de la competencia?	Sesión N° 19 Recuperación de saberes. Exposición dialogada.	1	-	-	-	-
		• Actividad 10: Presenta la solución, el perfil del cliente, el tamaño de mercado, y las principales diferencias con su competidor	Sesión N° 20 Trabajo en equipo. Taller en el aula.	-	2	-	-	-
		• HTI: Realiza entrevistas presentando su idea de solución a los potenciales clientes (sin precio)	Trabajo autónomo Asíncrono.	-	-	-	-	1
11	• Recursos necesarios	• Presente los resultados de sus entrevistas, si su idea de solución fue la adecuada para sus clientes - Verificación del aprendizaje invertido. • Comprende lo que es la inversión inicial para poner en marcha la idea de negocio. • Identifica los recursos que requiere para diseñar un prototipo de la solución. • Materia prima, mano de obra, gasto comercial y marketing, costos de distribución y los costos aproximados de cada recurso (debe considerar la unidad de medida de cada recurso).	Sesión N° 21 Recuperación de saberes. Exposición dialogada. Caso de estudio.	1	-	-	-	-
		• Actividad 11: Prepara una plantilla con la lista de recursos que requiere el emprendimiento y costos aproximados.	Sesión N° 22 Exposiciones interactivas.	-	2	-	-	-
		• HTI. Identifica cuánto es el costo de producir una unidad de prototipo de solución y su margen de ganancia tentativo	Trabajo autónomo Asíncrono.	-	-	-	-	1
12	• Análisis de riesgo	• Mencione el costo de su producto o servicio y el porqué de su porcentaje de ganancia - Verificación del aprendizaje invertido. • Identifica los riesgos y obstáculos de poner en marcha la idea de negocio • Entiende el concepto de pivotear. • Taller: Analiza los riesgos de la idea de negocio y propone cómo mitigarlo.	Sesión N° 23 Recuperación de saberes. Trabajo en equipo	1	-	-	-	-
		• Monitoreo III: Presenta la 3era parte de la estructura del informe final del perfil de un proyecto emprendedor.	Sesión N° 24 Exposición dialogada.	-	2	-	-	-
		• HTI: Identifica los retos que deben enfrentar para promocionar y distribuir su producto o servicio.	Trabajo autónomo Asíncrono.	-	-	-	-	1

UNIDAD 4
EVALUACIÓN DE LA FACTIBILIDAD DEL PROYECTO EMPRENDEDOR EN EL CONTEXTO ACTUAL

CAPACIDAD:

Realiza estudios para la toma de decisiones en la implementación de proyectos, con aplicación de metodologías para determinar la factibilidad del negocio.

SEMANA	CONTENIDOS CONCEPTUALES	CONTENIDOS PROCEDIMENTALES	ACTIVIDAD DE APRENDIZAJE	HORAS LECTIVAS		HORAS NO LECTIVAS		HTI
				HT	HP	HT	HP	
13	• Costo y precio de la idea de negocios o solución	<ul style="list-style-type: none"> Mencione dos retos que podrían enfrentar a la promoción de su producto - Verificación del aprendizaje invertido. Revisa casos para comprender la inversión inicial, los costos fijos, los costos variables, aplicando una simulación en el plan financiero básico. 	Sesión N° 25 Recuperación de saberes. Exposición interactiva.		-	-	-	-
		<ul style="list-style-type: none"> Actividad 13: Aplica el Plan financiero básico de su proyecto emprendedor. 	Sesión N° 26 Aplica Trabajo en equipo Exposición.	-	2	-	-	-
		<ul style="list-style-type: none"> HTI: Prepara un plan de difusión para dar a conocer su proyecto emprendedor 	Trabajo autónomo Asíncrono.	-	-	-	-	1
14	• Plan de difusión de la solución	<ul style="list-style-type: none"> Menciona tu plan como harías para difundir y promocionar su proyecto - Verificación del aprendizaje invertido. Identifica el canal de comunicación con su cliente. Comprende la importancia del uso de las redes sociales y uso de la IA para diseño de comunicación. Genera nombre de marca y slogan. 	Sesión N° 27 Recuperación de saberes. Exposición grupal.	1	-	-	-	-
		<ul style="list-style-type: none"> Actividad 14: Presenta plan de difusión y diseña un demo solución para ser publicado en redes, analiza sus costos y ajusta el costo variable. Elabora el Pitch Elevator de 5 minutos. Taller: Revisa material sobre pitch de venta o elevator pitch. Orientaciones para la preparación de la defensa del trabajo de investigación y elabora el plan de exposición de los resultados de su investigación. 	Sesión N° 28 Exposiciones interactivas.	-	2	-	-	-
		<ul style="list-style-type: none"> Actividad 15: Monitoreo IV: Presenta el informe final del perfil de su proyecto emprendedor y demo solución. 	Aprendizaje autónomo Asíncrono.	-	-	-	-	1
15	• Comunicación de experiencias investigativas en la elaboración del trabajo de investigación.	<ul style="list-style-type: none"> Prepara una exposición eficiente y eficaz - Verificación del aprendizaje invertido. 	Sesión N° 29 Recuperación de saberes.	1	-	-	-	-
		<ul style="list-style-type: none"> Actividad 15: Realiza exposiciones interactivas sobre aspectos cognitivos, procedimentales y actitudinales manifestados en la elaboración del plan de investigación formativa para elaborar: Informe de análisis del proceso de evaluación del desempeño en una organización. 	Sesión N° 30 Exposición dialogada.					
		<ul style="list-style-type: none"> HTI: Realiza exposiciones interactivas sobre aspectos cognitivos, procedimentales y actitudinales manifestados en la elaboración del proyecto. 	Exposición y venta de su emprendimiento.	-	2	-	-	-
16	<ul style="list-style-type: none"> Examen final: Tiene carácter integrador y evalúa la competencia de la asignatura y las capacidades de las cuatro unidades de aprendizaje. Expone su perfil del proyecto emprendedor frente a expertos. Ronda de exposición de proyectos de emprendimiento. 		Sesión N° 31 Evaluación	1	2	-	-	1
			Sesión N° 32 Realimentación					

V. ESTRATEGIAS DIDÁCTICAS

- La actividad docente en las sesiones y experiencias independientes de aprendizaje se orienta al desarrollo de capacidades y logro de la competencia del perfil profesional de los graduados, en correspondencia con el modelo educativo y enfoque pedagógico asumido por la USMP. Ello supone que la adquisición de conocimientos por el estudiante no es resultante de la transmisión de la información por el docente, sino que es una construcción individual del propio estudiante en un contexto social en el que se relacionan, de manera activa, las estructuras cognitivas ya existentes con los nuevos contenidos por aprender; aplicables en distintos contextos de desempeño personal y social, por lo que el estudiante es considerado el actor principal de su aprendizaje y el profesor un mediador, organizador y orientador de experiencias de aprendizaje que los estudiantes han de vivir, a lo largo de su formación.
- La **estrategia preferente será la aplicación del aprendizaje invertido (Flipped learning)**, no obstante el profesor podrá utilizar las estrategias de aprendizaje y enseñanza basado en problemas, las técnicas de la problematización y la contextualización de los contenidos educativos, el estudio de casos; la lectura comprensiva de textos impresos, visuales y audiovisuales (recensión), sesiones en línea, diversos tipos de foros; plataformas web para simulaciones y el análisis de información, así como diversas formas de comunicación educativa sincrónica, entre otras. Especial mención merece la aplicación del método investigativo orientado a la búsqueda creadora de información, que propicia en el estudiante un mayor nivel de independencia cognoscitiva y pensamiento crítico, acorde con las exigencias de la sociedad actual, caracterizada por el valor del conocimiento y su aplicación práctica en la solución de problemas que nos plantea la realidad y el desarrollo de la ciencia y la tecnología.

VI. RECURSOS DIDÁCTICOS

- Libros digitales, sesiones en línea, foros, chats, correo, videos tutoriales, wikis, blogs, e-books, videos explicativos, organizadores visuales, presentaciones multimedia, simuladores y uso de herramientas de IA, entre otros.

VII. EVALUACIÓN DEL APRENDIZAJE

El sistema de evaluación del aprendizaje comprende:

- **Evaluación diagnóstica.** Se realiza al inicio de la asignatura y de las sesiones de aprendizaje, para conocer los saberes que los estudiantes poseen al emprender el estudio de los contenidos educativos programados y sirve al profesor para adoptar las decisiones académicas pertinentes. Su aplicación es de responsabilidad profesional en su función docente.
- **Evaluación de proceso (EP).** Se realiza a través de la observación progresiva del desempeño del estudiante en la realización de la exigencia académica de la asignatura y las actividades de aprendizaje significativo previstas en el sílabo. Evalúa preferentemente el saber hacer y las actitudes de las capacidades demostradas por los estudiantes. Se consolida y reporta mensualmente al Sistema de Ingreso de Notas de la Facultad, en las fechas programadas. Tiene un peso de 50% para la nota final y resulta del promedio ponderado de las evaluaciones mensuales que corresponde al desempeño académico del estudiante: $EP = (EP1 \times 0.25) + (EP2 \times 0.25) + (EP3 \times 0.25) + (EP4 \times 0.25)$.
- **Evaluación de resultados (ER).** Se realiza mediante la aplicación de un examen parcial (Ep) y otro examen final (Ef), elaborados técnicamente por el profesor, considerando los siguientes dominios de aprendizaje: a) conocimiento (manejo de información), b) comprensión, c) aplicación, d) análisis, e) síntesis y f) evaluación (juicio de valor), examinándose preferentemente el saber conceptual y el saber hacer. Los resultados son reportados al Sistema de Ingreso de Notas de la Facultad, dos veces durante el semestre, en las fechas establecidas. Tiene un peso de 50% para la nota final y resulta del promedio ponderado de las dos evaluaciones escritas programadas: $ER = (Ep \times 0.4) + (Ef \times 0.6)$.

El **promedio final (PF)** resulta de la aplicación de la siguiente fórmula de calificación: $PF = \frac{EP + ER}{2}$

VIII. FUENTES DE INFORMACIÓN

8.1 Bibliográficas

- Acosta, J. H. (2020). *Emprendimiento creativo*. Lulu.com.
https://www.researchgate.net/profile/Javier-Hernandez-Acosta/publication/339300462_Prefacio_a_la_2da_edicion_-_Emprendimiento_Creativo/links/5e49dd7192851c7f7f40ef6f/Prefacio-a-la-2da-edicion-Emprendimiento-Creativo.pdf
- Bermudes Mendoza, C., Huamanchumo Venegas, H., & Alcántara Poma, R. (2024). Influencia de la educación emprendedora en las competencias emprendedoras para crear valor en una universidad pública peruana. *Industrial Data*, 27(2), 213–237.
<http://www.scielo.org.pe/pdf/idata/v27n2/1810-9993-idata-27-02-213.pdf>
- Briseño-Aguirre, N., Saavedra-García, M., & Velázquez-Rojas, K. (2024). El ecosistema emprendedor y la intención de emprendimiento en estudiantes universitarios. *Ciencias Administrativas: Teoría y Praxis*, 20(2), 11–33.
<https://www.scielo.org.mx/pdf/catp/v20n2/2683-1465-catp-20-02-11.pdf>
- Cotrina Bustillos, I. P., García Valdivia, L. J., & Salazar Ruiz, K. E. (2021). *Aplicación de las metodologías ágiles Design Thinking y Lean Startup para diseñar un modelo de negocio Canvas que permita facilitar la incorporación del adulto mayor al mercado laboral formal privado* [Tesis de licenciatura, Pontificia Universidad Católica del Perú].
<https://tesis.pucp.edu.pe/server/api/core/bitstreams/bf6172b2-c3b2-4a9a-893b-6a7ea95ec726/content>
- Kirberg, A. S. (2022). *Emprendimiento exitoso: Cómo mejorar su proceso y gestión* (2.ª ed.). Ecoe Ediciones.
<https://www.ecoediciones.com/wp-content/uploads/2022/07/9789585033863-emprendimiento-exitoso-2da-edicion-contenido-ecoe-ediciones.pdf>
- Kunan & CENTRUM PUCP. (2021). *Buenas prácticas de emprendimientos sociales en el Perú: Casos de éxito del Desafío Kunan (2014–2020)*. Pontificia Universidad Católica del Perú.
<https://repositorio.pucp.edu.pe/items/4eef94d2-a8ee-4ccc-9ac4-24bbd9b88cbc>
- Muñoz Prada, P. M. (2022). *Generación y evaluación de ideas de negocios*. Universidad Cooperativa de Colombia.
<https://repository.ucc.edu.co/server/api/core/bitstreams/e7e3a739-3394-4584-a5c2-19051f56e4ea/content>
- Ruiz de Eguino Fernández, A. (2020). *Aplicación del enfoque Lean Startup y metodologías ágiles para la gestión de proyectos en entornos innovadores* [Tesis de maestría, Universidad de Oviedo].
https://digibuo.uniovi.es/dspace/bitstream/handle/10651/56222/TFM_AlfonsoRuizdeEguino.pdf

8.2 Electrónicas

- Wadhvani Entrepreneur LATAM. (2020). *Masterclass: Problema que vale la pena resolver* [Video]. YouTube.
<https://www.youtube.com/watch?v=0IESzuymSjY>
- Judit Català - Ideas Empresa. (2018). *El método Lean Startup* [Video]. YouTube.
<https://www.youtube.com/watch?v=xT82Af3NpZQ>
- EduCaixaTV. (2020). *Elevator pitch: ¡Tienes 20 segundos!* [Video]. YouTube.
https://www.youtube.com/watch?v=i8OD_r5QUbQ
- Ecosistema de Recursos Educativos Digitales SENA. (2023). *Proceso productivo y sus fases* [Video]. YouTube.
<https://www.youtube.com/watch?v=7opfkEQnkTc>
- Economía Desde Casa. (2020). *Marketing mix* [Video]. YouTube.
<https://www.youtube.com/watch?v=PAhWI63qxG4>
- Anuor. (2020). *Cinco fuerzas de Michael Porter* [Video]. YouTube.
<https://www.youtube.com/watch?v=OGueHTTBfag>
- Consejero Empresarial TV. (2023). *E-commerce: La evolución del comercio tradicional* [Video]. YouTube.
<https://www.youtube.com/watch?v=W0CgCXFZBCK>

Sistematizado por: Amanda Lozada

Fecha: 27 de febrero de 2026

Revisión pedagógica: Comisión de Revisión de Sílabos