

SÍLABO

PROGRAMA DE ESTUDIOS

: ENFERMERÍA TÉCNICA

MÓDULO FORMATIVO

: PLAN DE NEGOCIOS

UNIDAD DIDÁCTICA

: PLAN DE NEGOCIOS

DOCENTE RESPONSABLE: **Lic. Jorge L. Alcántara Valles.****CORREO ELECTRÓNICO**

: koalva23@gmail.com

PERÍODO ACADÉMICO

: II

Nº DE CRÉDITOS

: 2

Nº DE HORAS DE LA U.D.

: 2/36 Hrs

PLAN DE ESTUDIOS

: 2024

TURNO

: Diurno - Mañana

SECCIÓN

: Única

FECHA DE INICIO

: 18 de agosto de 2025

FECHA DE FINALIZACIÓN

: 19 de diciembre de 2025

I. SUMILLA

La presente unidad didáctica es impartida a los estudiantes del Período Académico II correspondiente al Programa de Estudios de Enfermería Técnica, es de carácter práctico sin descuidar la base teórica que la sustenta. Desarrollar las herramientas necesarias para formular proyectos e ideas de negocio empresariales basado en la innovación que generen impacto económico, social y ambiental con el objetivo de dar solución a un problema, es tanto la magnitud que permitirá ser el protagonista del éxito y futuro empresarial.

Abarca aspectos como: Proyecto empresarial, creatividad e innovación, incubadoras de negocios, plan de negocio, gestión estratégica, investigación o sondeo del mercado, segmentación, branding, posicionamiento, plan de marketing mix, plan de operaciones, diseño de la estructura y plan de recursos humanos, aspectos legales, estudio de la inversión y financiamiento, estudio de los ingresos y egresos, evaluación económica y financiera.

II. UNIDAD DE COMPETENCIA VINCULADA AL MÓDULO

Entender la naturaleza y alcance de la elaboración del documento Plan de Negocio para el desarrollo económico de la organización.

III. CAPACIDAD DE LA UNIDAD DIDÁCTICA

Formula planes de negocios identificando procesos y metodologías considerando normas administrativas y contables, así como de protección al autor de instancias gubernamentales

IV. INDICADORES DE LOGRO DE LA CAPACIDAD

1. Elabora un plan de negocios de acuerdo con el estudio de mercado a la oferta y demanda, población objetivo, considerando las normativas vigentes.
2. Emplea un plan de producción, organización y financiamiento evaluando la ubicación, fuentes de financiamiento y costos.
3. Implementa el plan de negocios de manera piloto evaluando el resultado

V. COMPETENCIAS PARA LA EMPLEABILIDAD

En esta unidad didáctica se contribuirá en el desarrollo de las siguientes competencias para la empleabilidad:

- **Responsabilidad social y ambiental.** Convivir con el ambiente de manera ética, autónoma, responsable y sostenible, previniendo, reduciendo y controlando permanente y progresivamente los impactos ambientales.
- **Trabajo en equipo.** Participar de forma activa en el logro de objetivos y metas comunes, integrándose con otras personas con criterio de respeto y justicia, sin estereotipos de género u otros, en un contexto determinado.

VI. SESIONES DE APRENDIZAJE

1. Indicador de Logro de la capacidad N° 01: Elabora un plan de negocios de acuerdo con el estudio de mercado a la oferta y demanda, población objetivo, considerando las normativas vigentes.		
Elementos de los indicadores de logro de la capacidad	Sesiones de Aprendizaje	Horas
1. Elabora un esquema identificando la importancia de la innovación para formular y ejecutar un proyecto empresarial	<p>Sesión 1: 18/08/ al 22/08/2025</p> <p>CONCEPTUAL</p> <p>Definición de negocios</p> <ul style="list-style-type: none"> – Características – Tipos de proyectos empresariales – Actitud creativa – Habilidades y actitudes que conllevan a la creatividad – Inventos que cambiaron la historia <p>PROCEDIMENTAL.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Identificar el concepto y características de un proyecto empresarial. - Clasificar los tipos de proyectos empresariales según su naturaleza y alcance. - Analizar ejemplos reales de proyectos exitosos y su impacto. <p>ACTITUDINAL</p> <ul style="list-style-type: none"> - Demuestra apertura y receptividad ante ideas innovadoras. - Mantiene una actitud crítica y propositiva frente a problemas y retos empresariales. 	02
2. Analiza, presenta y define el tema de su proyecto innovador utilizando el método 635.	<p>Sesión 2: 25/08/ al 29/08/2025</p> <p>CONCEPTUAL</p> <p>Metodologías innovadoras para crear la empresa del futuro</p> <ul style="list-style-type: none"> – Innovación Concepto – Plan de negocio <p>✓ Concepto, ✓ Tipos, ✓ Estructura del plan de negocio</p> <p>PROCEDIMENTAL.</p> <p>Diseña un esquema de plan de negocio con: resumen ejecutivo, mercado, propuesta de valor, operaciones y finanzas.</p>	02

	<p>ACTITUDINAL</p> <ul style="list-style-type: none"> • Muestra apertura al cambio y pensamiento creativo. • Demuestra responsabilidad, ética y compromiso en la elaboración del plan. 	
3. Elabora una visión, misión, realiza un análisis interno y externo de su idea de negocio empresarial en un cuadro comparativo	<p>Sesión 3: 01/09/ al 05/09/2025</p> <p>CONCEPTUAL</p> <p>Definición de un Negocio</p> <ul style="list-style-type: none"> – La Visión – La Misión – Los Valores – Análisis FODA del nuevo negocio ✓ Análisis del entorno interno ✓ Análisis del entorno externo – Objetivos Estratégicos. <p>PROCEDIMENTAL</p> <ul style="list-style-type: none"> - Formula la visión del negocio proyectando su desarrollo futuro. - Redacta la misión, describiendo la razón de ser y propósito del negocio. - Realiza un análisis FODA, diferenciando las fortalezas y debilidades internas, así como <p>ACTITUDINAL</p> <ul style="list-style-type: none"> - Asume con creatividad e innovación la formulación de la visión, misión y objetivos. - Valora la ética empresarial como parte esencial de los valores organizacionales. - Persevera ante las dificultades en el análisis y búsqueda de soluciones estratégicas. 	02
3. Identifica a la demanda y oferta para una buena toma de decisiones empresariales	<p>Sesión 4: 08/09/ al 12/09/2025</p> <p>CONCEPTUAL</p> <p>Descripción del entorno del negocio</p> <ul style="list-style-type: none"> – Ámbito de acción del negocio – Estudio de la demanda <ul style="list-style-type: none"> ✓ Conocimiento de las necesidades y deseos de los clientes ✓ Características de los clientes ✓ Crecimiento futuro de la demanda <p>– Estudio de la oferta</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Conocer los competidores ✓ Características de los competidores ✓ Fortalezas y debilidades ✓ Crecimiento futuro de la oferta – Determinación de la demanda potencial. <p>PROCEDIMENTAL.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Identifica las condiciones económicas, sociales y culturales del entorno. - Recoge y analiza información sobre el comportamiento del consumidor. 	02

	<ul style="list-style-type: none"> - Analiza el mercado para identificar la competencia existente. <p>ACTITUDINAL</p> <ul style="list-style-type: none"> - Muestra interés por comprender y atender las necesidades reales de los clientes. - Respeta y reconoce la importancia de la competencia como motor de mejora. - Demuestra iniciativa, rigor y compromiso en el análisis de la viabilidad del negocio 	
4. Identifica y presenta las posibles variables y estrategias para una segmentación de mercado de su idea de negocio en el proyecto empresarial	<p>Sesión 5: 15/09/ al 19/09/2025</p> <p>CONCEPTUAL.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Variables para segmentar el mercado. • geográfica, • demográfico • socioeconómico • psicográfico, • Conductual <p>Estrategias de segmentación de mercado.</p> <ul style="list-style-type: none"> ○ Estrategia de segmentación indiferenciada. ○ Estrategia de segmentación diferenciada. ○ Estrategia de segmentación personalizada. ○ Estrategia de segmentación concentrada <p>PROCEDIMENTAL ACTITUDINAL</p>	02
Expone la importancia del branding.	<p>Sesión 6: 22/09/ al 26/09/2025</p> <p>CONCEPTUAL</p> <p>Branding</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Definición ✓ Elementos del Branding. • creación de un nombre • Identidad corporativa • Posicionamiento • Lealtad de marca • Arquitectura de marca <p>✓ Tipos de Branding</p> <ul style="list-style-type: none"> • Digital • Personal • Social • Emocional • Corporativo <p>✓ Pilares de Branding</p> <ul style="list-style-type: none"> • Ecologico • Innovador • Anclaje • Visual y social • Vibrante <p>PROCEDIMENTAL</p> <ul style="list-style-type: none"> • <p>ACTITUDINAL</p>	02
<p>1. Indicador de Logro de la capacidad N° 02: Emplea un plan de producción, organización y financiamiento evaluando la ubicación, fuentes de financiamiento y costos.</p>		
Elementos de los indicadores de logro de la capacidad	Sesiones de Aprendizaje	Horas

<p>5. Realiza y presenta un listado de ejemplos prácticos de estrategias empresariales. Presenta un Informe de las estrategias competitivas de una empresa pública o privada.</p>	<p>Sesión 7: 29/09/ al 03/10/2025</p> <p>CONCEPTUAL</p> <p>Posicionamiento de Marca</p> <ul style="list-style-type: none"> • Definición • Objetivos de la creación de una marca ✓ Elementos visuales de la marca • El logotipo y el símbolo • Tipografía, • Nombre comunicativo, • Color ✓ Ventajas para crear una marca ✓ Claves para crear una imagen de marca eficaz ✓ Pasos para crear la imagen de marca • Nombre, • Identidad visual, • Valor añadido • Adaptación, • Idea principal <p>PROCEDIMENTAL</p> <p>ACTITUDINAL</p> <ul style="list-style-type: none"> • 	02
<p>6. Presenta el diseño, prototipo de su producto y los posibles canales de distribución teniendo en cuenta las estrategias del marketing MIX.</p>	<p>Sesión 8: 06/10/ al 10/10/2025</p> <p>CONCEPTUAL</p> <ul style="list-style-type: none"> – Estrategia de Producto – Estrategia de Precios – Estrategia de Plaza <ul style="list-style-type: none"> ✓ Ventajas y desventajas en los diferentes canales de distribución • Extensiva • Selectiva • Exclusiva • Intensiva – Estrategia de Promoción <ul style="list-style-type: none"> ✓ elementos de comunicación y presupuesto • Papelería • Publicidad • Promociones • Fuerza de ventas • Relaciones públicas • Marketing directo <p>PROCEDIMENTAL</p> <p>ACTITUDINAL</p>	02
<p>7. Realiza y presenta un diagrama de operación de proceso</p>	<p>Sesión 09: 13/10/ al 17/10/2025</p> <p>CONCEPTUAL</p> <ul style="list-style-type: none"> – Diagrama de operación de procesos (DOP) – Diagrama de análisis del proceso (DAP) – Capacidad de producción – Distribución de Planta – Control de calidad – Buenas prácticas laborales <ul style="list-style-type: none"> ✓ Normas de Seguridad, Higiene, Ambientales, Sociales <p>PROCEDIMENTAL</p> <ul style="list-style-type: none"> • <p>ACTITUDINAL</p> <ul style="list-style-type: none"> • 	02
<p>8. Presenta el organigrama de su empresa a constituir.</p>	<p>Sesión 10: 20/10/ al 24/10/2025</p> <p>CONCEPTUAL</p> <p>Principales Funciones</p> <ul style="list-style-type: none"> – Proceso de Contratación – Evaluación de Desempeño. – Tipos De Empresas. <p>Sociedad Comercial de Responsabilidad Limitada (S.R.L.)</p>	02

	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Empresa Individual de Responsabilidad Limitada (E.I.R.L.) ✓ Sociedad Anónima cerrada (S.A.C.) <p>PROCEDIMENTAL ACTITUDINAL</p> <ul style="list-style-type: none"> • 	
9. Expone los regímenes tributarios que deben de tener en cuenta al formalizar una empresa.	<p>Sesión 11: 27/10/ al 31/10/2025</p> <p>CONCEPTUAL</p> <ul style="list-style-type: none"> – Regímenes Tributarios En El Perú ✓ Definición ✓ Nuevo régimen único simplificado – (NRUS) • Concepto • Características • Beneficios ✓ Régimen especial de renta – (RER) • Concepto • Características • Beneficios ✓ Régimen MYPE tributario Expone los regímenes tributarios que deben de tener en cuenta al formalizar una empresa. • Características • Beneficios ✓ Régimen general de impuesto a la renta. • Concepto. • Características. • Beneficios <p>PROCEDIMENTAL ACTITUDINAL</p>	02
1. Indicador de Logro de la capacidad N° 03: Implementa el plan de negocios de manera piloto evaluando el resultado		
Elementos de los indicadores de logro de la capacidad	Sesiones de Aprendizaje	Horas
10. Expone los trámites administrativos que deben de considerar al constituir una empresa con personería jurídica y los requisitos principales para lograr patentar la marca de mi empresa y producto.	<p>Sesión 12: 03/11/ al 07/11/2025</p> <p>CONCEPTUAL</p> <ul style="list-style-type: none"> – Constitución de Empresa con Personería Jurídica en Perú. ✓ Trámites Administrativos: <ul style="list-style-type: none"> • Búsqueda y reserva del nombre de la empresa en los Registros Públicos. • Elaboración de la minuta. • Elevar la minuta a escritura pública. • Elevar la escritura pública en los Registros Público. • Obtención del número de RUC. • Elección del régimen tributario. • Compra y legalización de libros contables • Legalización del Libro de Planillas en el Ministerio de Trabajo • Inscripción de los trabajadores en ESSALUD. 	02

	<ul style="list-style-type: none"> • Licencia de funcionamiento. • Registro de marca comercial <p>PROCEDIMENTAL ACTITUDINAL</p>	
11. Elabora y presenta en un cuadro de Excel los estudios de la inversión y financiamiento.	<p>Sesión 13: 10/11/ al 14/11/2025</p> <p>CONCEPTUAL</p> <ul style="list-style-type: none"> – Inversión Activo Fijo – Inversión Activo Intangible – Capital de Trabajo – Inversión total requerida – Estructura de la Inversión y Financiamiento – Condiciones de crédito – Presupuesto de pago de la deuda <p>PROCEDIMENTAL ACTITUDINAL</p>	02
12. Implementa la ejecución del plan operativo teniendo en cuenta a las políticas de la empresa y a la normativa vigente.	<p>Sesión 14: 17/11/ al 21/11/2025</p> <p>CONCEPTUAL</p> <ul style="list-style-type: none"> – Presupuestos de Ingresos ✓ Presupuesto de Ventas – Presupuestos de Egresos ✓ Presupuesto de Compra de Materia Prima ✓ Presupuesto de Costo de Producción ✓ Presupuesto de Gastos Administrativos ✓ Presupuesto de Gastos de Ventas ✓ Depreciación <p>PROCEDIMENTAL ACTITUDINAL</p>	04
13. Evalúa los indicadores de gestión del plan operativo según los objetivos de la empresa.	<p>Sesión 15: 24/11/ al 28/11/2025</p> <p>CONCEPTUAL</p> <ul style="list-style-type: none"> – Punto de equilibrio – Flujo de Caja Proyectado – Estado de Ganancias y Pérdidas proyectado – Balance General Inicial – Balance General proyectado (a 5 años) <p>PROCEDIMENTAL ACTITUDINAL</p>	02
Evalúa los indicadores de gestión del plan operativo según los objetivos de la empresa.	<p>Sesión 16: 01/12/ al 05/12/2025</p> <p>CONCEPTUAL</p> <ul style="list-style-type: none"> – Evaluación Económica ✓ VAN económico ✓ TIR económica ✓ Período de recuperación de la inversión ✓ Rentabilidad en función a las ventas <p>PROCEDIMENTAL ACTITUDINAL</p>	02

Sesión 17: 08/12/ al 12/12/2025

Retroalimentación

Semana 18: 15/12/ al 19/12/2025

Programa de Actividades de Recuperación

VII. RECURSOS DIDÁCTICOS

- Documentos digitales: Presentaciones, Módulos Teóricos, Guías, Prácticas, Lecturas, Enlaces de Interés, Videos.
- Herramientas de la Plataforma Moodle.
- Aula virtual.
- Otras: Gmail, Formularios.
- Otros: pizarra, plumones, papel, bolígrafos.
- Proyector Multimedia.

VIII. METODOLOGÍA

9.1. REQUISITOS DE APROBACIÓN

- El sistema de calificación es vigesimal; es decir, de cero (0) a veinte (20).
- La nota mínima aprobatoria es trece (13). En todos los casos, la fracción de 0,5 o más se considera como una unidad a favor del estudiante.
- Los estudiantes que desapriueben una Unidad Didáctica, con nota promedio entre nueve (09) y doce (12), tendrán la oportunidad de participar en el Programa de Actividades de Recuperación programada en la semana 18.
- Los estudiantes que luego de haber participado en el Programa de Actividades de Recuperación y haber sido evaluados en esa misma semana, obtengan una nota menor a trece (13) repiten la Unidad Didáctica en el Periodo Lectivo inmediato en el cual se programe.
- El estudiante que acumula inasistencias injustificadas en número igual o mayor al 30% del total de horas programadas en la Unidad Didáctica será desaprobado en forma automática, anotándose en las columnas del promedio y nota final del Registro de Evaluación la calificación 00 (cero).

9.2. PESO DE LAS NOTAS DE LOS INDICADORES DE LOGRO

- La evaluación es permanente y continua, centrándose en el logro de la Capacidad-
- En la evaluación se considerará los aspectos conceptuales (30%) procedimental (60%) y actitudinal (10%)

9.3. DETERMINACIÓN DEL PROMEDIO FINAL DE LA UNIDAD DIDÁCTICA

- Al terminar la unidad didáctica, se obtendrá un promedio final el cual estará contemplado por las notas que se obtienen de los indicadores de logros (IL) divididos entre la cantidad de ellos.

$$\frac{I.L1 + I.L2}{2} = \text{Promedio Final}$$

X. FUENTES DE INFORMACIÓN

BIBLIOGRAFÍA

- CHAUPÍN, J. C. (2017). La producción de textos. Lima: Gráfica LIÑAN EIR.
- MIGUEL, C. F. (2014). Manual de redacción de educación superior. Lima: San Marcos EIR LTDA.
- SOLÉ, I. (1998). Estrategias de lectura. Barcelona: Graó.
- TERESA, F. M. (2004). Saber usar el lenguaje para hablar bien y escribir mejor: Manual moderno de la comunicación. Lima: Editora Cultural Internacional.
- CAMPOS A.M. (2017) Estrategias para la Comprensión Lectora. Lima: Ministerio de Educación.
- CARNEIRO, M. (2011). Manual de Redacción Superior. Lima, Perú: San Marcos
- Ontoria, A. 1993. Mapas conceptuales. Una técnica para aprender. Madrid. Narcea

LINKOGRAFÍA

- CENTRO DE ESCRITURA JAVERIANO (2010). Normas APA. Sexta Edición.
<http://www.reddolac.org/profiles/blogs/normas-apa-para-los-escritos-academicos>
- CHERO, H. (2014). Herramientas y portales digitales para la Investigación Científica.
<http://www.reddolac.org/profiles/blogs/herramientas-y-portales-digitales-para-la-investigacion-cientific>
- WHETTEN, A. y CAMERON, K. Desarrollo de Habilidades Directivas. Octava Edición. Pearson Educación. México 2011.

Trujillo, 14 de agosto del 2025



VºBº

Jorge Luis Alcántara Valles
Docente

Iris Alira Gutiérrez Rodríguez
Coordinador de Área Académica
De Enfermería técnica



5

5

Mercedes Editha Robles León
Jefe de Unidad Académica

Aprobación

Maribel Yesenia Ibáñez Escobedo
Director General