



compensar | unipanamericana
fundación universitaria



UNIDAD DE APOYO VIRTUAL AL APRENDIZAJE

NOS APASIONA LO QUE HACEMOS

ACTIVIDAD DE APRENDIZAJE 3

EMPRENDIMIENTO DOS



ACTIVIDAD DE APRENDIZAJE FINAL:

Aplicando los conceptos

Programa académico

Asignatura
Emprendimiento dos

Estrategia didáctica	Duración estimada	
	En aula o en plataforma	Trabajo autónomo
Análisis de objeto	12 horas	24 horas

CONTEXTUALIZACIÓN

El mercado actual exige una innovación constante de productos y servicios, como resultado de la dinámica de la economía y la globalización, por lo tanto el estudiante unipanamericano está en la capacidad de detectar, necesidades y problemas en un entorno cambiante; teniendo como sustento, sus habilidades para formular propuestas coherentes, sostenibles e innovadoras, que respondan a las necesidades del mercado.

Esta asignatura permite la continuidad de la idea de negocio planteada en Emprendimiento Uno, facilitando el fortalecimiento para desarrollar empresas más allá de la etapa idea/prototipo y mediante el desarrollo de estrategias, se logre identificar claramente la ventaja competitiva sostenible, con innovación y posicionamiento

Al finalizar esta actividad estará en capacidad de:

R.A.8: Identificar la planificación financiera de una Startuo

R.A.9: Seleccionar equipo de trabajo

R.A.10: Identificar asuntos legales y necesidades tecnológicas

R.A.11: Crear Branding y plan de mercadeo y ventas

R.A.12: Validar modelo de negocio propuesto

ACTIVIDAD

Teniendo en cuenta la idea/prototipo, que el estudiante decidió fortalecer, debe conocer y aplicar el concepto de planificación financiera, mercadeo y ventas, asuntos legales y de necesidades tecnológicas para realizar validación y generar fortalecimiento integral a la idea/prototipo para iniciar facturación en el mercado real.





Condiciones básicas para el desarrollo de la actividad:

1. Disponer de la idea/prototipo de negocio para realizar la aplicación de los temas pertinentes.
2. Desarrollo de la actividad por un (1) solo estudiantes, durante toda la asignatura.
3. Las actividades están planteadas a través de una **idea/prototipo que cuenta con 3 fases**, cada fase corresponderá a un momento evaluativo, esta actividad está relacionada con la actividad de aprendizaje 1 - 2 y 3, donde en la **actividad 1** corresponde a **Negocios Tradicionales**, la **actividad 2** corresponde a **Innovación, competitividad y posicionamiento**, y por último la **actividad 3** corresponde a **Validación y aspectos financieros, de mercadeo y ventas**.
4. La estética será un factor elemental durante el desarrollo de la idea/prototipo. *Los estudiantes decidirán la idea/prototipo que va a trabajar durante todo el desarrollo del módulo y la cual funcionará como una empresa real del mercado.*

Teniendo en cuenta la propuesta de la idea/prototipo del producto y/o servicio, deberá:

C.E.8. Identifica el concepto de “Planificación financiera de una Startup” y realiza el diagnóstico financiero a la idea/prototipo a partir de los elementos que componen los Estados financieros básicos.

1. Comprende los términos financieros propios de la empresa.
2. Construye y proyecta estados financieros. Comprende proceso de financiación.
3. Explora y conoce las opciones de licencias y franquicias para la expansión empresarial.

C.E.9 Selecciona Equipo de Trabajo.

1. Conoce sus habilidades y busca en otros las ausentes en él.
2. Arma equipos de trabajo de alto rendimiento.
3. Establece métricas para controlar y medir el progreso

C.E.10. Identifica asuntos legales y necesidades Tecnológicas

1. Conoce y comprende los distintos tipos de sociedad.
2. Sabe y conoce la necesidad de obtener ayuda profesional contable y legal.
3. Patentes y propiedad intelectual
4. Elige tecnología y plataformas clave para el crecimiento empresarial. Utiliza la tecnología como diferenciador.

C.E.11. Crear Branding y estrategias de canal

1. Crea imagen de la oportunidad de negocio
2. Identifica y selecciona canal de comunicación y distribución adecuado





C.E.12. Validación del negocio propuesto

1. Realiza validación y genera fortalecimiento integral a la idea/prototipo para iniciar facturación en el mercado real.

Entregables y ponderación porcentual a calificar:

Presente el análisis realizado mediante:

1. Informe escrito publicado en el Campus Virtual donde se evidencie el desarrollo de los criterios de evaluación del 8 al 12 **Total 100%**

REFERENTES CONCEPTUALES

- 1.1. Concepto de: Empresa, Estados financieros, presupuesto, indicadores.
- 1.2. Estrategias para expansión Empresarial
- 1.3. Equipo de trabajo
- 1.4. Diferentes tipos de sociedad
- 1.5. Importancia de obtener ayuda profesional contable y legal
- 1.6. Estrategias tecnológicas
- 1.7. Branding ' Plan de mercadeo y ventas
- 1.8. Canales de comunicación, distribución y ventas

ROLES Y FUNCIONES

Roles asociados a la actividad	Funciones	Tareas asociadas a las funciones	Tiempos estimados para el desarrollo de la tarea	
			Presencial / plataforma	Autónomo
Estudiante	Emprendedor del modelo de negocio	Análisis del negocio y desarrollar una "empresa práctica"		
Docente	Mentor de Emprendimiento	Seguimiento y asesoría de la actividad Retroalimentación constante para fortalecer el negocio		

ESPACIOS DE SOCIALIZACIÓN

¿Cuál es el impacto de entender y generar un prototipo de negocio para el estudiante y validarlo en el mercado objetivo para iniciar la facturación (vender)?





EVALUACIÓN

Criterios de evaluación	Evidencias asociadas (desempeño, producto y conocimiento)
C.E.8. Identifica el concepto de “Planificación financiera de una Startup” y realiza el diagnóstico financiero a la idea/prototipo a partir de los elementos que componen los Estados financieros básicos	1. Informe escrito publicado en el Campus Virtual donde se evidencie el desarrollo de los criterios de evaluación del 8 al 12 100%
C.E.9. Selecciona Equipo de Trabajo.	
C.E.10. Identifica asuntos legales y necesidades Tecnológicas	
C.E.11. Crear Branding y estrategias de canal	
C.E.12. Validación del negocio propuesto	

Instrumentos de evaluación
Confiabilidad de la información recopilada Recursividad y creatividad del equipo de trabajo Análisis y síntesis de la información

RECURSOS NECESARIOS PARA LA ACTIVIDAD

Recursos		
Técnicos, tecnológicos y materiales	Computador, consulta de bases de datos.	
Ambientes de aprendizaje	Biblioteca, trabajo de campo	
Recursos bibliográficos	Obligatorios	Los relacionados en el cuadro siguiente.
	Complementarios	Material de apoyo que el tutor vaya subiendo al campus virtual, pertinente con la actividad.



RECURSOS BIBLIOGRAFICOS		
Obligatorios	Biblioteca de la institución	
	Físico	Digital
	Clark Tim; Osterwalder Alexander; Yves Pigneur, Business Model: A one page method for reinventing your Career, 2012	Blanco Jiménez, Francisco: Oportunidades: Emprendimiento verde, social y tecnológico, 2013
	Clark Tim; Osterwalder Alexander; Yves Pigneur, Business Model generation a handbook for visionaries, game changers, 2010	Schnarch Kirberg, Alejandro; Creatividad e Innovación, 2011
	Silva Duarte, Jorge Enrique, Emprendedor: Hacia un emprendimiento sostenible, 2013	Alcaide, Juan Carlos; Comunicación y Marketing, 2018
	Corma Canós, Francisco: El Canvas de la Innovación: Innova practicando, 2011	Moreno Castro, Tercila Fernanda; Emprendimiento y Plan de Negocio, 2016
	Corma Canós, Francisco: Innovación, Innovadores y empresas innovadoras, 2011	Durbán Oliva, Salvador; Finanzas corporativas, 2017
	Almada Ariel Andrés; Micro Emprendedores: Una guía paso a paso para construir tu propio negocio, 2015	Moreno Fernández, Joaquín A.; Prontuario de finanzas empresariales, 2018
	Oppenheimer, Andrés; Crear o morir: la esperanza de América Latina y las 5 claves de la innovación, 2014	Martínez Abascal, Eduardo; Finanzas para directivos, 2017
	Hernández Alburquerque, Luis; La dinámica de las 4 Aes, 2017	Pardo Álvarez, José Manuel; Gestión por procesos y riesgo operacional, 2017
Referentes Web	Domínguez Giraldo, Gerardo; Indicadores de gestión y resultados: Un enfoque sistémico, 2010	
	Ferrell, O. C; Estrategia de marketing, 2018	
	Romero, Juanma; Empezar en la era digital, 2017	
	Chu Rubio, Manuel; Finanzas para no financieros, 2018	
Referentes Web	https://es.scribd.com/doc/18823470/Que-son-los-Indicadores-de-Gestion	
	http://emprendeup.pe/incubacion/	
	https://www.monografias.com/trabajos55/indicadores-de-gestion/indicadores-de-gestion.shtml	