



compensar | unipanamericana  
fundación universitaria



## UNIDAD DE APOYO VIRTUAL AL APRENDIZAJE

NOS APASIONA LO QUE HACEMOS

### ACTIVIDAD DE APRENDIZAJE 1

EMPRENDIMIENTO DOS

[www.unipanamericana.edu.co](http://www.unipanamericana.edu.co)



## 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:

RA1: Identificar Modelos de Negocios tradicionales

RA2: Identificar y aplicar conceptos de La ley de Emprendimiento 1014 del 26 de enero de 2006, a la idea/prototipo

RA3: Conocer opciones de modelos de negocios, Identificando segmentos de clientes y alineando el producto/servicio a los segmentos de clientes.

### ACTIVIDAD

Teniendo en cuenta la idea/prototipo, que el estudiante decida fortalecer, conforme a las siguientes situaciones:

1. Continuidad a la idea trabajada en Emprendimiento uno
2. Idea/prototipo trabajada en otra (s) asignatura(s) que le interese seguir fortaleciendo
3. Que actualmente posea un negocio y desee perfeccionarlo.





### 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.1. Describe el concepto de “Modelo de Negocio” y realiza el diagnóstico situacional de idea/prototipo a partir de los elementos que componen la matriz DOFA.***

1. Teniendo en cuenta el desarrollo de la matriz DOFA en la primera actividad, complementa los ítems mínimo 4 por cada variable justificables, y desarrolle estrategias: FO – FA – DO – DA ( es necesario que cada estrategia cuente con una táctica que responda al Qué, Cómo, Cuándo, Dónde y Por qué)

***C.E.2 Identifica en su entorno modelos de negocios tradicionales y determina cuáles son las acciones apropiadas, según la matriz PESTEL para el producto o servicio que está trabajando.***

1. Plantear la matriz PESTEL para generar actividades que debe desarrollar el producto y/o servicio

***C.E.3. Conoce y aplica modelos de negocios.***

1. A partir de la lectura del material de apoyo, conoce y aplica los modelos de negocios

***C.E 4. Identifica segmentos de clientes no considerados y redefine prototipo***

1. Establecer segmento de clientes focalizado para construcción de la validación.

***CE 5. Analiza la competencia, establece diferencias y formula propuesta de valor mejorada***

1. Teniendo en cuenta las diferentes técnicas para analizar la competencia, debe establecerlas diferencias y formular la propuesta de valor mejorada.





### Entregables y ponderación porcentual a calificar:

#### Presente el análisis realizado mediante:

1. Participación en el foro de la Ley de Emprendimiento 1014 del 26 de enero de 2006 **10%**
2. Informe escrito publicado en el Campus Virtual sobre la idea/prototipo seleccionada **30%**
3. Informe escrito publicado en el Campus Virtual donde se evidencie el desarrollo de los criterios de evaluación del 1 al 5 **60%**

### REFERENTES CONCEPTUALES

- 1.1. Ley 1014 del 26 de enero de 2006, que regula el Emprendimiento en Colombia.
- 1.2. Generación de ideas de negocio y creatividad Empresarial
- 1.3. Matriz DOFA, PESTEL , BCG (Boston Consulting Group)
- 1.4. Se sigue el enfoque de Lean Startup y utilizan el Leans Canvas como una herramienta para documentar rápidamente el modelo de negocio.

### 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
<b>Estudiante</b>	Emprendedor del modelo de negocio	Análisis del negocio y desarrollar una "empresa práctica"		
<b>Docente</b>	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 su entorno?



## EVALUACIÓN

Criterios de evaluación	Evidencias asociadas (desempeño, producto y conocimiento)
<i>Identifica claramente el contexto de la Ley 1014 del 26 de enero de 2006 que regula el Emprendimiento en Colombia</i>	<ol style="list-style-type: none"> <li>Participación en el foro de la Ley de Emprendimiento 1014 del 26 de enero de 2006 <b>10%</b></li> <li>Informe escrito publicado en el Campus Virtual, sobre la idea/prototipo seleccionada <b>30%</b></li> <li>Informe escrito publicado en el Campus Virtual donde se evidencie el desarrollo de los criterios de evaluación del 1 al 5 <b>60%</b></li> </ol>
<i>C.E.1. Describe el concepto de “Modelo de Negocio” y realiza el diagnóstico situacional de idea/prototipo a partir de los elementos que componen la matriz DOFA.</i>	
<i>C.E.2 Identifica en su entorno modelos de negocios tradicionales y determina cuáles son las acciones apropiadas, según la matriz PESTEL para el producto o servicio que está trabajando.</i>	
<i>C.E.3. Conoce y aplica modelos de negocios.</i> A partir de la lectura del material de apoyo, conoce y aplica los modelos de negocios	
<i>C.E 4. Identifica segmentos de clientes no considerados y redefine prototipo</i> Establecer segmento de clientes focalizado para construcción de la validación.	
<i>CE 5. Analiza la competencia, establece diferencias y formula propuesta de valor mejorada</i> Teniendo en cuenta las diferentes técnicas para analizar la competencia, debe establecerlas diferencias y formular la propuesta de valor mejorada	

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

## RECURSOS NECESARIOS PARA LA ACTIVIDAD

Recursos		
<b>Técnicos, tecnológicos y materiales</b>	Computador, consulta de bases de datos.	
<b>Ambientes de aprendizaje</b>	Biblioteca, trabajo de campo	
<b>Recursos bibliográficos</b>	<b>Obligatorios</b>	Los relacionados en el cuadro siguiente.
	<b>Complementarios</b>	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
	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	<a href="https://es.scribd.com/doc/18823470/Que-son-los-Indicadores-de-Gestion">https://es.scribd.com/doc/18823470/Que-son-los-Indicadores-de-Gestion</a>	
	<a href="http://emprendeup.pe/incubacion/">http://emprendeup.pe/incubacion/</a>	
	<a href="https://www.monografias.com/trabajos55/indicadores-de-gestion/indicadores-de-gestion.shtml">https://www.monografias.com/trabajos55/indicadores-de-gestion/indicadores-de-gestion.shtml</a>	