

INNOVACIÓN EMPRESARIAL II

(2 CRÉDITOS)

CÓDIGO CURSO: INE001

DOCENTE: Beatriz Zarta

CONTACTO: innovacionempresarialzion@gmail.com

PRESENTACIÓN

El objetivo principal de todo plan de negocio es lograr una mayor eficiencia en la gestión empresarial; así mismo, conocer la viabilidad y rentabilidad de un proyecto de empresa mediante el análisis del sector, estudio piloto de mercado, plan de mercadeo, aspectos técnicos, aspectos organizacionales y legales, aspectos financieros y el enfoque hacia la sostenibilidad teniendo en cuenta las 3 aristas de la sostenibilidad social, ambiental y económica. La elaboración de planes estratégicos necesariamente incorpora diferentes procesos, con miras a generar un mapa de ruta integral dentro de un entorno empresarial donde el desarrollo sostenible marca la pauta.

“Cuando el emprendedor intenta materializar su idea se encuentra con la necesidad de elaborar un documento que exprese claramente la idea de emprendimiento que quiere hacer realidad. Por eso, en instancias tanto académicas como públicas y privadas, esta formalización se hace necesaria tanto para obtener una guía, asesoría, ayuda o acceder a cualquier tipo de financiamiento” (Cabrera-Moya, D. R. R. & Hastamory Rubiano, C. A. (2012).

OBJETIVOS

General

Al finalizar el curso, se espera que el estudiante identifique las características de un plan de negocio, el estudio de mercado y los criterios de viabilidad y rentabilidad del producto o servicio que se va a impulsar.

Específicos

- Definir la idea de negocio.
- Establecer un análisis de mercado que aporte la información requerida para llevar a cabo el correcto posicionamiento del producto o servicio que se va a promover.
- Realizar el análisis técnico, económico, financiero, legal, ambiental y social del proyecto.

COMPETENCIAS

Competencias comunicativas, emprendedoras e investigativas

- Propone y argumenta ideas innovadoras, trascendentales y con visión a largo plazo.
- Se comunica de manera efectiva.
- Identifica y desarrolla oportunidades de negocio sostenibles que aportan gran valor económico, ambiental y social.
- Piensa desde un enfoque estratégico y global.
- Comprende los argumentos principales de las lecturas de apoyo y propone nuevos planteamientos ajustados a la realidad.
- Hace uso de herramientas tecnológicas como recurso principal para el desarrollo de los productos.
- Apropia una visión sostenible y social de empresa.
- Actúa en coherencia y adhesión a los principios, políticas y valores institucionales.
- Posee orientación al logro.

METODOLOGÍA Y EVALUACIÓN

Este curso está dividido en 6 lecciones de una semana de duración cada una.

Para la correcta comprensión de los conceptos teóricos, se plantean lecturas y videos de cada uno de los temas o apartados, por los que se hace necesario que sean leídas y analizadas antes de cada clase. Estos contenidos serán comentados y complementados con las tutorías.

Se combinará el aprendizaje teórico con el estudio de casos prácticos para garantizar la asimilación de los conceptos, concluyendo con el desarrollo de trabajos o entregables cuyo objetivo sea lograr el análisis de situaciones reales, aplicando en ellas los conocimientos adquiridos en el estudio de las lecciones. A través de las actividades formativas previstas, se evaluarán los trabajos de los estudiantes teniendo en cuenta el nivel de creatividad, investigación, argumentación y la concordancia con las instrucciones dadas y el ajuste a los criterios contemplados en cada rúbrica.

PAUTAS PARA EL CORRECTO DESARROLLO DE LOS ENTREGABLES
--

<p>1. Presentaciones claras, puntuales, de calidad, más imágenes o diagramas que texto, entre 10 a 15 diapositivas máximo.</p>
--

<p>1.1 Capacidad de síntesis, comunicación y creatividad.</p>

<p>1.2 Manejo del tiempo - 10 minutos máximo cada grupo.</p>
--

<p>1.3 Uso de plataformas gráficas como Prezi, Canva, powtoon, picktochart, powerpoint, etc)</p>
--

<p>2. Normas APA en todo el documento, para las citas en las diapositivas, tablas y fuentes bibliográficas completas. Buena redacción, orden, sintaxis y ortografía.</p>
--

<p>3. Cero tolerancias al plagio, una vez descubierto el plagio se anula el trabajo quedando la nota en 0.</p>
--

<p>4. Leer el material de estudio con antelación a las sesiones en vivo y ver las grabaciones de las clases dado que no puedan participar. Deben enviar el entregable solicitado y cargarlo en el medio que el docente escoja.</p>
--

5. Despejar dudas en las tutorías o mediante el correo electrónico innovacionempresarialzion@gmail.com
6. Comunicación asertiva al interior de los equipos.
7. Participar en las sesiones en vivo y foros con aportes significativos que enriquezcan las lecciones.
8. Planificar sus tiempos, espacios y horas de trabajo autónomo para no retrasarse en las entregas.
9. Cumplir las fechas acordadas para la entrega de trabajos y subirlos a través del medio establecido.
10. Las valoraciones están sujetas a los criterios de la Rúbrica para cada entregable. Puntajes de 0 a 100.

“Queridos estudiantes, recuerden que entre todos nos enriquecemos si estamos dispuestos a recibir y a la vez a compartir conocimiento que nos genera valor” (Zarta, B, 2022)

Tutorías

Las dudas conceptuales que surjan tras el estudio razonado de la bibliografía asignada, el material didáctico y la investigación propia deben plantearse en los foros disponibles en el Aula Virtual o vía correo electrónico.

Se programarán **tutorías** para cada lección, que serán adaptadas en función de las necesidades y dudas del grupo de estudiantes de acuerdo con la programación semanal. De igual forma, por medio de correo electrónico se atenderán dudas o solicitudes de los alumnos.

Trabajos Individuales

Serán evaluados de acuerdo con el aporte individual del análisis a cada uno de los casos y la aplicación de los conceptos adquiridos en las lecciones. **No se aceptará bajo ningún parámetro trabajos ya publicados en internet por otros autores o de otros compañeros.**

Sistema de evaluación

El sistema de evaluación, la realización de diferentes tipos de actividades y el criterio de valoración establecido se detallan a continuación.

• Foro de discusión	10%
• Exposiciones (Avances Plan de Negocio)	30%
• Entrega Final (Trabajo Escrito)	50%
• Evaluación final.	10%
TOTAL	100%

CONTENIDO

LECCIÓN	TEMA	ACTIVIDADES
<p>LECCIÓN 1 Semana 1</p>	<p>1. Desarrollo de una idea de negocio. 1.1. Resumen ejecutivo de la idea de negocio.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Ver los siguientes videos: <p>Innpulsa (2019). <i>Emprendedores que inspiran iNNpulsa Colombia</i>. Recuperado de https://youtu.be/pv8ExOU2QC0</p> <p>ABM En la Red. (2020). <i>Plan de Negocio</i>. Recuperado de https://youtu.be/xwBfAEMLPV4</p> <p>Conduce tu empresa. (2021). <i>¿Qué es un Plan de Negocios? Objetivos y Características</i>. Recuperado de https://youtu.be/6NvR22I4rqU</p> <p>Nextu. (2022). <i>7 fases para emprender con éxito</i>. Open English. Recuperado de https://www.nextu.com/blog/7-fases-para-emprender/</p> <ul style="list-style-type: none"> • Leer libro guía: <p>Romero, O., Hidalgo, A. y Correa, H. (2017). <i>Plan de Negocios. Un enfoque práctico en el sector comercio</i>. Recuperado de http://repositorio.utmachala.edu.ec/bitstream/48000/12497/4/PlanDeNegociosUnEnfoquePracticoEnElSectorcomercio.pdf</p> <p>Tomar como referencia la lectura de las páginas 13 al 40 del libro guía.</p> <p style="text-align: center;"><u>ENTREGA 1</u></p> <p>PRODUCTO 1: Presentación sencilla pero creativa con los aspectos principales del modelo de negocio desarrollado en el curso Innovación 1 o el nuevo concepto de negocio que desarrollaran en esta unidad como plan de negocio.</p> <p>PRODUCTO 2: Realizar un documento en Word con normas APA, como primera parte</p>

		<p>incorporar la descripción de la oportunidad del mercado que se ha identificado, antecedentes, justificación, propuesta de valor, los beneficios, cualidades y características que ofrecerá el producto o servicio de la empresa para atender esa oportunidad de mercado; una descripción general de los procesos que desarrollará la empresa para la prestación del servicio o elaboración del producto o servicio; la organización requerida para el funcionamiento de la empresa; las ventas proyectadas; la forma de financiamiento y las acciones de responsabilidad social y enfoque hacia la sostenibilidad que planea desarrollar la empresa.</p> <p>*NOTA: LA ENTREGA DEL DOCUMENTO WORD COMPLETO ES PARA EL ÚLTIMO ENTREGABLE. (REVISO AVANCES EN CLASE).</p>
<p>LECCIÓN 2</p> <p>Semana 2</p>	<p>2. Análisis de mercado.</p> <p>2.1. Segmento de mercado</p> <p>2.2. Cubrimiento geográfico del plan de negocio.</p> <p>2.3. Evaluación de la idea de negocio como una oportunidad de mercado.</p> <p>2.4 Análisis del sector y entorno empresarial.</p> <p>2.5 Análisis del mercado potencial del sector comercio.</p> <p>2.6 Análisis de la competencia.</p> <p>2.7 Análisis de proveedores.</p> <p>2.8 Análisis del producto.</p> <p>2.9 Proceso productivo.</p> <p>2.10 Estrategia de precio.</p> <p>2.11 Estrategia de Promoción. Estrategia publicitaria.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Ver los siguientes videos: <p>Gestionar Fácil. (s.f). <i>Análisis de Mercado con poder de negociación</i>. Recuperado de https://www.youtube.com/watch?v=EvHFUbAFrnk</p> <p>Ecosistema de Recursos Educativos Digitales SENA. (2021). <i>Matriz DOFA</i>. Recuperado de https://youtu.be/84fuGpQeYg0 MATRIZ DE ANÁLISIS PESTEL) (Enlaces a un sitio externo.)</p> <ul style="list-style-type: none"> • Lecturas: <p>Pascual Parada. (2013). <i>Herramienta estratégica PESTEL</i>. Recuperado de _pestel-una-herramienta-de-estudio-del-entorno/</p> <p>Mañez, R. (s.f). <i>Cómo hacer un análisis DAFO de una empresa paso a paso. (Ejemplos)</i>. Rubén Mañez. Recuperado de https://bit.ly/2U3oX3m (Enlaces a un sitio externo.)</p>

		<p>5 fuerzas de Porter. (2022). <i>Clave para el éxito de le empresa</i>. Disponible en: https://www.5fuerzasdeporter.com/</p> <p>Bello, E. (2022). <i>Las 5 fuerzas de Porter: Qué son, ejemplos y cómo aplicarlo a tu negocio</i>. Recuperado de https://www.iebschool.com/blog/las-5-fuerzas-porter-marketing-digital/</p> <ul style="list-style-type: none">• Leer libro guía. <p>Romero, O., Hidalgo, A. y Correa, H. (2017). <i>Plan de Negocios. Un enfoque práctico en el sector comercio</i>.</p> <p>Tomar como referencia la lectura de las páginas 4a a 59 del libro guía.</p> <p style="text-align: center;"><u>ENTREGA 2</u></p> <p><u>PRODUCTO 1:</u> Para esta segunda entrega, presentar infografía, diapositivas o video sobre los elementos, variables o factores a tener en cuenta para llevar a cabo el análisis del sector, por tanto, construya la matriz DOFA y PESTEL de su modelo de negocio.</p> <p><u>PRODUCTO 2:</u> Estructurar en el mismo documento Word los puntos mencionados, justificados y soportados en lo que propone el libro guía, los videos y lecturas.</p> <p>*NOTA: LA ENTREGA DEL DOCUMENTO WORD COMPLETO ES PARA EL ÚLTIMO ENTREGABLE. (REVISO AVANCES EN CLASE).</p> <p style="text-align: center;">*</p>
--	--	---

<p>LECCIÓN 3</p> <p>SEMANA 3</p>	<p>3. Análisis técnico</p> <p>3.1 Infraestructura y equipamiento.</p> <p>3.2 Distribución de espacios.</p> <p>3.3 Capacidad de producción.</p> <p>3.4 Organización.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Ver los siguientes videos: <p>Reyes, M. (s.f). Vídeo de explicación del análisis técnico para el plan de empresa : https://youtu.be/oCn2MggMu6I (Enlaces a un sitio externo.)</p> <ul style="list-style-type: none"> • Lecturas <p><i>El estudio técnico.</i> Disponible en https://bit.ly/35gfHvc (Enlaces a un sitio externo.)</p> <p><u>Revisión trabajo avances Plan de Negocio</u></p>
--	--	--

<p>LECCIÓN 4</p> <p>Semana 4</p>	<p>4. Análisis Organizacional</p> <p>Se orienta al Análisis estratégico (misión y visión), Estructura organizacional, Perfiles y funciones, Factores clave de la gestión del talento humano y gobierno corporativo.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Leer libro guía: <p>Romero, O., Hidalgo, A. y Correa, H. (2017). <i>Plan de Negocios. Un enfoque práctico en el sector comercio.</i></p> <p>Tomar como referencia la lectura de las páginas 60 a 83 del libro guía.</p> <p><u>Revisión trabajo avances Plan de Negocio</u></p>
<p>LECCIÓN 5</p> <p>Semana 5</p>	<p>5. Análisis legal</p> <p>6.1 Aspectos legales</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Lecturas: <p>Cámara de Comercio de Bogotá. (2020). <i>Trámites para registrar y constituir tu empresa.</i> Recuperado de https://bibliotecadigital.ccb.org.co/bitstream/handle/11520/25825/3.2.%20Tr%c3%a1mites%20para%20registrar%20y%20constituir%20tu%20empresa.pdf?sequence=1&isAllowed=y</p> <p>Cámara de Comercio de Bogotá. (2020). <i>Pasos para crear tu empresa.</i> Recuperado de https://bibliotecadigital.ccb.org.co/bitstream/handle/11520/25824/3.1.%20Pasos%20para%20crear%20tu%20empresa.pdf?sequence=1&isAllowed=y</p> <p>Se orienta a los Aspectos legales, Estructura jurídica y tipo de sociedad, Regímenes especiales.</p> <p><u>Revisión trabajo avances Plan de Negocio</u></p>

<p>LECCIÓN 6</p> <p>Semana 6</p>	<p>• Análisis ambiental y social. Enfoque sostenible</p> <p>.1 Análisis ambiental</p> <p>.2 Análisis social</p> <p>Resalte los elementos clave que justifican la sostenibilidad en su modelo de negocio y operación. Presente la dimensión social, dimensión ambiental y económica.</p> <p style="text-align: center;">Conclusiones</p> <p>Las conclusiones deben estar orientadas a la respuesta al problema que busca resolver la empresa con base en los elementos que se estudiaron a lo largo del curso.</p>	<p>• Lecturas:</p> <p>UNDP. (2022). <i>ODS en acción</i>. Recuperado de https://www.undp.org/es/sustainable-development-goals</p> <p>DNP. (2019). <i>Pacto por la Sostenibilidad- producir conservando y conservar produciendo</i>. Recuperado de https://www.dnp.gov.co/DNPN/Plan-Nacional-de-Desarrollo/Paginas/Pactos-Transversales/Pacto-por-la-sostenibilidad/Sostenibilidad.aspx</p> <p>DNP. (2020). <i>Dirección de Desarrollo Social</i>. Recuperado de https://www.dnp.gov.co/DNPN/direcciones/direcci%C3%B3n-de-desarrollo-social</p> <p style="text-align: center;">Ver video Acuerdo de Escazú.</p> <p>https://comunidades.cepal.org/ilpes/es/grupos/discusion/participacion-ciudadana-analisis-de-casos-ambientales</p> <p>• Leer libro guía:</p> <p>Romero, O., Hidalgo, A. y Correa, H. (2017). <i>Plan de Negocios. Un enfoque práctico en el sector comercio</i>. páginas 134 a 146</p> <p style="text-align: center;"><u>ENTREGA 3</u></p> <p>PRODUCTO 1: Plan de negocio en un documento word recopilando todos los análisis desarrollados a lo largo de la unidad, este documento debe incluir normas APA.</p>
--	---	--

CONTACTO:

Beatriz Eugenia Zarta Suarez
innovacionempresarialzion@gmail.com

BIBLIOGRAFÍA PRINCIPAL

Romero, O., Hidalgo, A. y Correa, H. (2017). *Plan de Negocios. Un enfoque práctico en el sector comercio*. Primera edición EBOOK, MÉXICO, 2014. Recuperado de <http://repositorio.utmachala.edu.ec/bitstream/48000/12497/4/PlanDeNegociosUnEnfoquePracticoEnElSectorcomercio.pdf>

BIBLIOGRAFÍA COMPLEMENTARIA

Cabrera-Moya, D. R. R. & Hastamory Rubiano, C. A. (2012). Plan de negocios: una opción de futuro para el administrador de empresas Lasallista. *Gestión & Sociedad*, 5(1), 163 - 175. Recuperado de <https://ciencia.lasalle.edu.co/cgi/viewcontent.cgi?article=1129&context=gs>

Cámara de Comercio de Bogotá. (s.f). ¿Quieres crear empresa? Recuperado de <https://www.ccb.org.co/Cree-su-empresa/Juntos-reactivando-la-actividad-empresarial/Quieres-crear-tu-empresa>

Carrillo, J. (2020). Normas APA 7 edición. Guía de citación y referenciación. Universidad Central. Centro de Recursos para el Aprendizaje y la Investigación- CRAI. Recuperado de <https://www.ucentral.edu.co/sites/default/files/inline-files/guia-normas-apa-7-ed-2020-08-12.pdf>

Cedermonegros. (s.f). *Análisis del Entorno búsqueda de oportunidades*. Marketing de Pymes Consultores. Recuperado de <http://www.cedermonegros.org/fotosbd/090720151415501332.pdf>

Confecámaras. (2021). *22,9% aumentó la creación de empresas en Colombia durante el cuarto trimestre de 2020*. Recuperado de <https://www.confecamaras.org.co/noticias/775-22-9-aumento-la-creacion-de-empresas-en-colombia-durante-el-cuarto-trimestre-de-2020>

Crece negocios. (2020). Las 5 fuerzas de Porter: definición. Características y estrategias. Recuperado de <https://www.crecenegocios.com/fuerzas-de-porter/>

CSR Consulting. (2019). *Cuáles son los 10 países más sustentables del mundo*. Recuperado de <https://www.csrconsulting.com.mx/2019/11/12/cuales-son-los-10-paises-mas-sustentables-del-mundo/#:~:text=1.,de%20transporte%20p%C3%BAblico%20del%20mundo.>

En Naranja (2013). *Un buen plan de negocio: el primer paso hacia el éxito de cualquier empresa*. Recuperado de <https://www.ennaranja.com/para-negocios/un-buen-plan-de-negocio-el-primer-paso-hacia-el-exito-de-cualquier-empresa/>

Designthinking. (2019). *Método persona*. Recuperado de <https://www.designthinking.services/herramientas-design-thinking/metodo-persona/> (Enlaces a un sitio externo.)

Estrada, M. (2020). *¿Hacia dónde va el emprendimiento con la reactivación económica?* Recuperado de <https://gomezpinzon.com/hacia-donde-va-el-emprendimiento-con-la-reactivacion-economica/>

Gomis,B, I. Babé,L, J. y Cuesta,M, J. (2016). *Gestión sostenible de las organizaciones: modelo de responsabilidad*. Madrid: Difusora Larousse - Ediciones Pirámide. Recuperado de <https://elibro-net.bdbiblioteca.universidadean.edu.co/es/ereader/bibliotecaean/49140?page=11>

LibroVerde2030. (2018). *Libro Verde 2030 Política Nacional de Ciencia e Innovación para el desarrollo sostenible*. Recuperado de <https://minciencias.gov.co/sites/default/files/libroverde2030-5julio-web.pdf>

Pedraza, O. (2014). Modelo de Plan de Negocios para la micro y pequeña empresa. Recuperado de <https://editorialpatria.com.mx/pdf/files/9786074383157.pdf>

Osterwalder, A. (2014). *Diseñando la propuesta de valor*. Recuperado de https://issuu.com/edicionesdeusto/docs/dpv_cap01 (Enlaces a un sitio externo.)