

## GUÍA DE CLASES PRÁCTICA DE LA ASIGNATURA

**CARRERA:** Tecnología Superior en Comercio Exterior

**ASIGNATURA:** Emprendedores.

**UNIDAD 1:** Aplicar y desarrollar actitud hacia el Emprendimiento.

**TÍTULO DE LA CLASE PRÁCTICA:** Desarrolla tu Perfil Emprendedor.

**Objetivos:** Identificar el perfil emprendedor para potenciar sus conductas emprendedoras.

**TIEMPO DE DURACIÓN:** 2 horas

### 1. FUNDAMENTOS:

El perfil emprendedor es un conjunto de características y habilidades que definen la capacidad de una persona para identificar oportunidades, tomar riesgos calculados y desarrollar proyectos innovadores. Estas habilidades incluyen liderazgo, creatividad, resiliencia y la capacidad para resolver problemas. Comprender y desarrollar un perfil emprendedor es fundamental para que los estudiantes enfrenten con éxito los retos de la creación y gestión de proyectos en el ámbito del comercio exterior.

### 2. OBJETIVOS A ALCANZAR:

- Identificar las características principales de un emprendedor exitoso.
- Realizar una autoevaluación para reconocer fortalezas y áreas de mejora.
- Diseñar un plan de acción para potenciar las habilidades emprendedoras identificadas.

### 3. BREVE DESCRIPCIÓN DE LAS CAPACIDADES PRÁCTICAS A DESARROLLAR:

- **Habilidades de pensamiento:**

- Analizar casos prácticos de éxito emprendedor.
- Reflexionar sobre las fortalezas personales y áreas de mejora.
- Diseñar estrategias para potenciar habilidades emprendedoras.

- **Destrezas sensoriales:**

- Identificar patrones de éxito en perfiles emprendedores.
- Detectar fortalezas personales a través de la autoevaluación.
- Integrar retroalimentación para ajustar el plan de acción.

- **Destrezas motoras:**

- Elaborar un informe que describa el perfil emprendedor individual.
- Diseñar un plan de acción concreto y aplicable.
- Presentar conclusiones en un formato visual y profesional.

#### **4. EVALUACIÓN DEL APRENDIZAJE:**

Se evaluará mediante:

- ✓ Autoevaluación personal para identificar habilidades emprendedoras.
- ✓ Análisis grupal de un caso práctico relacionado con comercio exterior.
- ✓ Creación de un plan de acción para aplicar lo aprendido.

#### **5. PREPARACIÓN PREVIA DEL ESTUDIANTE:**

- Lectura del capítulo introductorio del libro "El emprendimiento desde sus protagonistas" de Díaz-Molina.
- Reflexión individual sobre ejemplos de emprendedores exitosos en el ámbito del comercio exterior.
- Investigación de casos prácticos de emprendimiento en la región.

#### **6. PROCEDIMIENTOS A EMPLEAR:**

**Autoevaluación personal:**

##### **1. Introducción al cuestionario:**

- El docente explicará el propósito del cuestionario y su importancia para identificar habilidades clave en el perfil emprendedor.
- Se mencionan las habilidades a evaluar, como liderazgo, resiliencia, creatividad, toma de decisiones, comunicación y capacidad para asumir riesgos calculados.

##### **2. Aplicación del cuestionario:**

- Los estudiantes completarán un cuestionario estructurado que incluye:
  - **Preguntas cerradas:** Escalas de Likert para evaluar sus habilidades (por ejemplo, "En una escala de 1 a 5, ¿cómo evalúas tu capacidad para resolver problemas bajo presión?").
  - **Preguntas abiertas:** Reflexiones personales sobre experiencias pasadas relacionadas con el emprendimiento (por ejemplo, "Describe un momento en el que identificaste y aprovechaste una oportunidad").

### 3. Análisis de resultados:

- Cada estudiante analizará sus respuestas, identificando patrones que destacan sus fortalezas y áreas de mejora.
- Se les proporcionará una rúbrica para interpretar los resultados y clasificar sus habilidades en niveles: básico, intermedio o avanzado.

### Análisis grupal del caso práctico:

#### 1. Selección del caso práctico:

- El docente proporcionará un caso real o ficticio relacionado con el comercio exterior. Ejemplo:
  - Una pequeña empresa exportadora enfrenta problemas para acceder a nuevos mercados debido a barreras regulatorias.

#### 2. Identificación de retos:

- Cada grupo discutirá los desafíos enfrentados por el emprendedor en el caso, como:
  - Falta de conocimiento sobre regulaciones internacionales.
  - Limitaciones financieras para adaptarse a las demandas del mercado.
  - Dificultades en la promoción de su producto.

#### 3. Reconocimiento de habilidades necesarias:

- Los estudiantes analizarán las habilidades emprendedoras que el protagonista del caso debió aplicar para superar los retos, como:
  - **Liderazgo:** Coordinar al equipo para resolver problemas.
  - **Resiliencia:** Superar fracasos iniciales.
  - **Creatividad:** Innovar en estrategias de marketing o logística.

#### 4. Relación con el perfil emprendedor:

- Los grupos relacionarán las habilidades observadas en el caso con las que identificaron en su autoevaluación, destacando similitudes y áreas a fortalecer.

### Desarrollo del perfil emprendedor:

#### 1. Redacción del informe:

- Cada estudiante elaborará un informe estructurado que incluirá:
  - **Descripción personal:** Resumen de su autoevaluación, destacando habilidades clave, fortalezas y áreas de mejora.
  - **Relación con el caso práctico:** Comparación entre sus habilidades y las requeridas en el caso analizado.
  - **Reflexión final:** Ideas sobre cómo su perfil emprendedor influirá en su desempeño futuro.

## 2. Análisis de patrones comunes:

- En grupos, los estudiantes compartirán sus informes y discutirán similitudes y diferencias en sus perfiles.
- Identificarán habilidades comunes dentro del grupo que puedan potenciarse colectivamente.

## Diseño del plan de acción:

### 1. Establecimiento de objetivos:

- Cada estudiante definirá objetivos específicos para mejorar sus habilidades emprendedoras, por ejemplo:
  - Participar en talleres de liderazgo.
  - Desarrollar técnicas para mejorar la toma de decisiones bajo presión.
  - Incrementar la capacidad para resolver problemas complejos.

### 2. Diseño de estrategias:

- Los estudiantes propondrán estrategias concretas para alcanzar sus objetivos, como:
  - Inscribirse en cursos de comunicación asertiva o negociación.
  - Practicar actividades que promuevan la resiliencia, como simulaciones de resolución de problemas.
  - Buscar mentorías con emprendedores experimentados.

### 3. Elaboración del cronograma:

- Cada plan incluirá un cronograma detallado que especifique plazos para cumplir los objetivos.
- Por ejemplo:
  - Semana 1: Identificar recursos disponibles (cursos, talleres, libros).
  - Semana 2-4: Participar en actividades seleccionadas.
  - Semana 5: Evaluar avances y ajustar el plan.

## Presentación y discusión:

### 1. Preparación del material visual:

- Los estudiantes diseñarán una presentación en formato visual que resuma su perfil emprendedor y plan de acción, utilizando herramientas como PowerPoint, Canva o Prezi.
- La presentación deberá incluir:
  - Gráficos o diagramas para representar su autoevaluación.
  - Resumen del caso práctico y habilidades analizadas.
  - Cronograma y estrategias planteadas en su plan de acción.

## 2. Exposición grupal:

- Cada estudiante presentará su trabajo al grupo, explicando sus hallazgos, reflexiones y planes.
- Durante la exposición, responderán preguntas de sus compañeros y recibirán retroalimentación constructiva.

## 3. Discusión colectiva:

- Los estudiantes participarán en una discusión grupal, compartiendo ideas sobre cómo fortalecer las habilidades emprendedoras a nivel individual y colectivo.
- Analizarán cómo las habilidades desarrolladas pueden aplicarse a proyectos reales en el comercio exterior.

## 7. NORMAS DE SEGURIDAD:

**Seguridad:** La seguridad es primordial. Los ambientes de práctica deben cumplir con regulaciones de seguridad y salud en el trabajo. Esto incluye la identificación de riesgos potenciales, la provisión de equipo de protección personal cuando sea necesario y la implementación de protocolos de seguridad.

**Supervisión:** Los estudiantes en prácticas suelen requerir supervisión adecuada para asegurarse de que están realizando las tareas de manera segura y correcta. Los docentes han de asumir la función de supervisores, por lo que deben estar disponibles para responder preguntas, proporcionar orientación y evaluar el progreso del estudiante.

Además, se deben de considerar:

- ✓ **Ambiente de respeto:** Promover un entorno seguro para que los estudiantes compartan sus reflexiones y planes de acción sin temor a juicios.
- ✓ **Uso ético de información:** Garantizar que los datos utilizados en los casos prácticos respeten la privacidad y confidencialidad.
- ✓ **Ergonomía:** Fomentar pausas activas durante la actividad para evitar el cansancio.

## 8. FORMACIÓN EN VALORES Y DESARROLLO DE HABILIDADES BLANDAS.

Durante el progreso de la asignatura de Emprendedores, el estudiante fortalece su espíritu reflexivo orientado al logro del trabajo en equipo, la solución de conflictos, el respeto, la solidaridad y la empatía empresarial. Se promueven valores y habilidades blandas fundamentales que son esenciales tanto para la formación académica como para el éxito profesional en el mundo del emprendimiento. Estas habilidades, como la comunicación efectiva y la capacidad de liderazgo, son clave para desarrollar proyectos colaborativos y gestionar equipos de manera ética y respetuosa.

La actividad fomentará valores como la responsabilidad, la autorreflexión y el respeto por las ideas de los demás. Los estudiantes desarrollarán habilidades como el pensamiento crítico, la comunicación efectiva y la empatía, fundamentales para su desarrollo profesional y personal.

### **9. CONCLUSIONES:**

Esta actividad permitirá a los estudiantes comprender su propio perfil emprendedor y cómo sus habilidades pueden influir en su éxito en proyectos futuros. Al analizar casos prácticos y diseñar planes de acción, fortalecerán su capacidad para identificar oportunidades, superar retos y aplicar estrategias de mejora continua.

La autoevaluación y la retroalimentación grupal enriquecerán su comprensión del emprendimiento y les ayudarán a desarrollar una mentalidad proactiva y resiliente.

### **10. RECOMENDACIONES:**

Se recomienda a los estudiantes complementar el análisis con investigaciones adicionales sobre otras escuelas administrativas para ampliar su perspectiva teórica. Además, sería beneficioso practicar con casos empresariales reales, lo que permitiría aplicar los conceptos aprendidos en un entorno más dinámico y concreto. Es importante mejorar el uso de herramientas digitales para la creación de esquemas visuales más interactivos y representativos.

## GUÍA DE CLASES PRÁCTICA DE LA ASIGNATURA

**CARRERA:** Tecnología Superior en Comercio Exterior

**ASIGNATURA:** Emprendedores.

**UNIDAD 2:** La idea de negocio.

**TÍTULO DE LA CLASE PRÁCTICA:** “Exploración Empresarial Express”

**Objetivos:** Explicar las principales herramientas para desarrollar ideas de negocios.

**TIEMPO DE DURACIÓN:** 2 horas

### 1. FUNDAMENTOS:

La exploración empresarial es una habilidad esencial para los profesionales del comercio exterior. A través de esta práctica, los estudiantes aprenderán a analizar el entorno empresarial, identificar tendencias y generar ideas innovadoras que les permitan identificar nichos de mercado y desarrollar propuestas de valor únicas. Las herramientas asignadas (Telescopio, Microscopio, Prisma y Diario) les proporcionarán un marco de referencia para explorar diferentes perspectivas y enfoques.

### 2. OBJETIVOS A ALCANZAR:

- **Dominar las herramientas de exploración empresarial:** Aplicar de manera efectiva el Telescopio, Microscopio, Prisma y Diario para identificar oportunidades de negocio.
- **Desarrollar un pensamiento creativo:** Generar ideas originales y disruptivas que respondan a las necesidades del mercado.
- **Realizar un análisis de mercado básico:** Evaluar la viabilidad de las ideas generadas considerando factores como la demanda, la competencia y la rentabilidad.
- **Construir un plan de negocios simplificado:** Elaborar un plan de negocios básico que incluya los elementos fundamentales para la puesta en marcha de un nuevo negocio.
- **Comunicar de manera efectiva:** Presentar las ideas de negocio de forma clara y persuasiva, utilizando un lenguaje adecuado y herramientas visuales.

### 3. BREVE DESCRIPCIÓN DE LAS CAPACIDADES PRÁCTICAS A DESARROLLAR:

- **Habilidades de Pensamiento:**
  - Análisis estratégico: Los estudiantes evaluarán el entorno empresarial, identificando oportunidades y amenazas para desarrollar estrategias competitivas aplicables al comercio exterior.
  - Innovación: Generarán ideas originales y creativas para productos, servicios o modelos de negocio, utilizando herramientas asignadas como Telescopio, Microscopio, Prisma y Diario.
  - Resolución de problemas: Identificarán y resolverán obstáculos en el proceso de evaluación y selección de ideas de negocio.

- Toma de decisiones: Seleccionarán la idea más viable entre varias opciones, considerando factores clave como viabilidad, impacto y mercado objetivo.
- Pensamiento crítico: Analizarán de manera objetiva la información recopilada, cuestionando su relevancia y validez en el contexto del negocio.

- **Destrezas Sensoriales:**

- Observación del mercado: Identificarán tendencias, necesidades de los consumidores y comportamientos de compra relacionados con el comercio exterior.
- Percepción de patrones: Reconocerán conexiones entre diferentes datos, vinculando oportunidades de negocio con las necesidades del entorno.
- Empatía: Comprenderán las perspectivas y necesidades de los consumidores para diseñar propuestas de valor más efectivas.

- **Destrezas Motoras:**

- Comunicación efectiva: Expresarán ideas de manera clara y concisa, tanto en debates grupales como en presentaciones.
- Trabajo en equipo: Colaborarán de manera eficaz para desarrollar ideas de negocio, diseñar estrategias y presentar resultados.
- Presentación de resultados: Elaborarán presentaciones profesionales y atractivas que resuman los hallazgos y propuestas de valor.
- Gestión de proyectos: Organizará y coordinará tareas para estructurar un plan de negocios rápido, asegurando su cumplimiento en el tiempo establecido.

#### **4. EVALUACIÓN DEL APRENDIZAJE:**

Se evaluará mediante:

- ✓ Generación de al menos tres ideas de negocio relacionadas con el comercio exterior.
- ✓ Selección de la idea más viable mediante un debate estructurado.
- ✓ Presentación grupal del plan de negocios rápido y recepción de retroalimentación.

#### **5. PREPARACIÓN PREVIA DEL ESTUDIANTE:**

- ✓ Lectura de materiales sobre herramientas creativas para la generación de ideas de negocio.
- ✓ Investigación de ejemplos de negocios innovadores en el comercio exterior.
- ✓ Reflexión individual sobre necesidades del mercado y posibles soluciones innovadoras.

## 6. PROCEDIMIENTOS A EMPLEAR:

### Ejercicio práctico: Exploración Empresarial Express

#### 1. Introducción a las herramientas creativas:

- El docente explicará las cuatro herramientas asignadas:
  - **Telescopio:** Identificar tendencias futuras y oportunidades a largo plazo.
  - **Microscopio:** Analizar detalles específicos de un mercado o problema.
  - **Prisma:** Evaluar una idea desde diferentes perspectivas (económica, social, tecnológica).
  - **Diario:** Observar y documentar experiencias diarias para identificar necesidades no cubiertas.

#### 2. Investigación y generación de ideas:

- Los estudiantes, en grupos, aplicarán la herramienta asignada para generar al menos tres ideas de negocio relacionadas con el comercio exterior, considerando:
  - Productos o servicios innovadores.
  - Problemas específicos del mercado que puedan resolver.
  - Segmentos de mercado objetivo.

#### 3. Debate grupal:

- Cada grupo presentará sus ideas al resto de la clase, argumentando:
  - Por qué consideran que la idea es viable.
  - Qué necesidades del mercado satisface.
  - Cuáles son sus ventajas competitivas.
- Durante el debate, los grupos recibirán retroalimentación de sus compañeros y del docente.
- Con base en la discusión, cada grupo seleccionará la idea más viable para desarrollar.

#### 4. Diseño del plan de negocios rápido:

- Los grupos estructurarán un plan de negocios breve que incluya:
  - **Mercado objetivo:** Definición clara del cliente ideal y sus necesidades.
  - **Propuesta de valor:** Beneficio único que ofrecerá el negocio al cliente.
  - **Modelo de ingresos:** Cómo generará ingresos la idea seleccionada.
  - **Estrategias de marketing:** Formas de posicionar y promocionar el producto o servicio.

#### 5. **Presentación del plan de negocios:**

- Cada grupo preparará una presentación visual que resuma su plan de negocios, utilizando herramientas como PowerPoint, Canva o Prezi.
- Expondrán sus planes brevemente a la clase, destacando los puntos clave y respondiendo preguntas del público.

#### 7. **NORMAS DE SEGURIDAD:**

**Seguridad:** La seguridad es primordial. Los ambientes de práctica deben cumplir con regulaciones de seguridad y salud en el trabajo. Esto incluye la identificación de riesgos potenciales, la provisión de equipo de protección personal cuando sea necesario y la implementación de protocolos de seguridad.

**Supervisión:** Los estudiantes en prácticas suelen requerir supervisión adecuada para asegurarse de que están realizando las tareas de manera segura y correcta. Los docentes han de asumir la función de supervisores, por lo que deben estar disponibles para responder preguntas, proporcionar orientación y evaluar el progreso del estudiante.

Además, se deben de considerar:

- ✓ **Uso ético de la información:** Garantizar que las ideas propuestas respeten la propiedad intelectual y la privacidad de los datos utilizados.
- ✓ **Ambiente de respeto:** Fomentar un espacio seguro para la discusión de ideas, promoviendo la tolerancia y el respeto mutuo.
- ✓ **Ergonomía:** Asegurar que los estudiantes trabajen en un entorno cómodo y realicen pausas activas durante la actividad.

#### 8. **FORMACIÓN EN VALORES Y DESARROLLO DE HABILIDADES BLANDAS.**

Durante el progreso de la asignatura de Emprendedores, el estudiante fortalece su espíritu reflexivo orientado al logro del trabajo en equipo, la solución de conflictos, el respeto, la solidaridad y la empatía empresarial. Se promueven valores y habilidades blandas fundamentales que son esenciales tanto para la formación académica como para el éxito profesional en el mundo del emprendimiento. Estas habilidades, como la comunicación efectiva y la capacidad de liderazgo, son clave para desarrollar proyectos colaborativos y gestionar equipos de manera ética y respetuosa.

Esta actividad fomenta valores como la ética profesional, el respeto y la responsabilidad. Los estudiantes desarrollarán habilidades como la creatividad, la comunicación efectiva y el pensamiento crítico, esenciales para identificar oportunidades de negocio y diseñar estrategias innovadoras.

## **9. CONCLUSIONES:**

Esta práctica permitirá a los estudiantes explorar herramientas creativas para generar ideas de negocio innovadoras, relacionadas con el comercio exterior. A través del análisis, el debate y el diseño de un plan de negocios, desarrollarán habilidades clave para evaluar oportunidades, tomar decisiones fundamentadas y presentar propuestas estructuradas.

El enfoque colaborativo y la retroalimentación constante les ayudarán a mejorar sus ideas y estrategias, preparándose para enfrentar desafíos reales en el entorno empresarial.

## **10. RECOMENDACIONES:**

Se recomienda que los estudiantes continúen practicando con las herramientas creativas aprendidas, aplicándolas en diferentes contextos para identificar nuevas oportunidades. Además, es importante que sigan explorando casos de éxito en el comercio exterior para inspirarse y fortalecer sus habilidades en el diseño y evaluación de negocios.

## GUÍA DE CLASES PRÁCTICA DE LA ASIGNATURA

**CARRERA:** Tecnología Superior en Comercio Exterior

**ASIGNATURA:** Emprendedores.

**UNIDAD 3:** Los Objetivos del Plan de Negocios.

**TÍTULO DE LA CLASE PRÁCTICA:** Definición de Objetivos y Superación de Obstáculos.

**Objetivos:** Formular objetivos y metas para el desarrollo del emprendimiento.

**TIEMPO DE DURACIÓN:** 2 horas

### 1. FUNDAMENTOS:

La definición de objetivos empresariales claros es esencial para el éxito de cualquier emprendimiento. Estos objetivos proporcionan dirección, enfoque y motivación, mientras que la identificación de obstáculos permite anticipar desafíos y planificar estrategias de solución. En el contexto del comercio exterior, los obstáculos pueden incluir barreras arancelarias, limitaciones financieras o regulaciones internacionales, y su superación requiere habilidades de análisis, creatividad y toma de decisiones informadas.

### 2. OBJETIVOS A ALCANZAR:

- Definir tres objetivos empresariales específicos y medibles en el ámbito del comercio exterior.
- Identificar y evaluar los principales obstáculos que podrían dificultar la consecución de estos objetivos.
- Diseñar estrategias prácticas y aplicables para superar los obstáculos identificados.

### 3. BREVE DESCRIPCIÓN DE LAS CAPACIDADES PRÁCTICAS A DESARROLLAR:

#### ○ **Habilidades de Pensamiento:**

- Análisis estratégico: Evaluarán obstáculos potenciales y desarrollarán estrategias para mitigarlos.
- Definición de objetivos: Establecerán metas claras, específicas, alcanzables, relevantes y temporales (SMART).
- Resolución de problemas: Diseñarán soluciones innovadoras para superar barreras identificadas.
- Pensamiento crítico: Evaluarán la viabilidad y efectividad de las estrategias diseñadas.

#### ○ **Destrezas Sensoriales:**

- Observación del entorno: Identificarán factores internos y externos que impactan los objetivos empresariales.
- Empatía: Comprenderán las perspectivas de los diferentes actores involucrados en el comercio exterior, como clientes, socios comerciales y reguladores.

- Percepción de patrones: Reconocerán tendencias y patrones en los obstáculos enfrentados por negocios similares.
- **Destrezas Motoras:**
  - Comunicación efectiva: Presentarán sus objetivos, obstáculos y estrategias de manera clara y profesional en un foro grupal.
  - Trabajo en equipo: Colaborarán para definir objetivos y diseñar estrategias conjuntas.
  - Gestión de proyectos: Organizará sus actividades para estructurar y presentar las conclusiones dentro del tiempo establecido.

#### 4. EVALUACIÓN DEL APRENDIZAJE:

Se evaluará mediante:

- ✓ Definición clara de tres objetivos empresariales SMART relacionados con el comercio exterior.
- ✓ Identificación y evaluación detallada de los obstáculos potenciales.
- ✓ Diseño y presentación de estrategias prácticas para superar los obstáculos.

#### 5. PREPARACIÓN PREVIA DEL ESTUDIANTE:

- Lectura de materiales sobre la definición de objetivos SMART y estrategias de resolución de problemas.
- Reflexión individual sobre desafíos comunes en el comercio exterior.
- Investigación de casos prácticos en los que empresas hayan superado obstáculos similares.

#### 6. PROCEDIMIENTOS A EMPLEAR:

##### Ejercicio práctico: Definición de Objetivos y Superación de Obstáculos

##### 1. Definición de objetivos empresariales:

- Cada grupo identificará un sector específico del comercio exterior (por ejemplo, exportación de alimentos, servicios de logística o importación de maquinaria).
- Basándose en el sector seleccionado, definirán tres objetivos empresariales que cumplan con los criterios SMART:
  - **Específicos:** Claramente definidos.
  - **Medibles:** Que incluyan indicadores claros para evaluar su progreso.
  - **Alcanzables:** Realistas en el contexto del comercio exterior.

- **Relevantes:** Relacionados con las necesidades del mercado.
- **Temporales:** Con plazos específicos para su consecución.

## 2. Identificación y evaluación de obstáculos:

- Los grupos analizarán los posibles obstáculos que podrían dificultar el logro de cada objetivo, como:
  - **Regulaciones internacionales:** Requisitos arancelarios o normativos.
  - **Limitaciones financieras:** Falta de capital para implementar estrategias.
  - **Factores de mercado:** Competencia intensa o baja demanda en ciertos segmentos.
- Elaborarán un cuadro que relacione cada objetivo con los obstáculos identificados.

## 3. Diseño de estrategias para superar obstáculos:

- Cada grupo diseñará estrategias prácticas para mitigar o superar los obstáculos identificados, considerando:
  - **Recursos necesarios:** Herramientas, capital o contactos que facilitarán la implementación.
  - **Aliados estratégicos:** Proveedores, socios comerciales o instituciones que puedan apoyar.
  - **Innovación:** Soluciones creativas adaptadas a los desafíos específicos del sector.

## 4. Elaboración del informe:

- Los estudiantes redactarán un informe estructurado que incluya:
  - Descripción de los objetivos empresariales.
  - Análisis de los obstáculos y su impacto.
  - Estrategias detalladas para superar cada obstáculo.

## 5. Presentación y foro de discusión:

- Cada grupo presentará su trabajo en un foro de discusión grupal, utilizando un formato visual como PowerPoint o Canva.
- Durante la presentación, explicarán:
  - Cómo definieron sus objetivos y los criterios SMART aplicados.
  - Los principales obstáculos identificados y su análisis.
  - Las estrategias propuestas y su viabilidad.

- Recibirán retroalimentación constructiva de sus compañeros y del docente para mejorar sus enfoques.

## 7. NORMAS DE SEGURIDAD:

**Seguridad:** La seguridad es primordial. Los ambientes de práctica deben cumplir con regulaciones de seguridad y salud en el trabajo. Esto incluye la identificación de riesgos potenciales, la provisión de equipo de protección personal cuando sea necesario y la implementación de protocolos de seguridad.

**Supervisión:** Los estudiantes en prácticas suelen requerir supervisión adecuada para asegurarse de que están realizando las tareas de manera segura y correcta. Los docentes han de asumir la función de supervisores, por lo que deben estar disponibles para responder preguntas, proporcionar orientación y evaluar el progreso del estudiante.

Además, se deben de considerar:

- ✓ Ambiente de respeto: Fomentar una discusión constructiva y respetuosa durante el foro grupal.
- ✓ Protección de información: Asegurar que los datos y casos utilizados sean públicos o ficticios para evitar vulnerar la confidencialidad.
- ✓ Ergonomía: Promover pausas activas durante el desarrollo del trabajo en equipo.

## 8. FORMACIÓN EN VALORES Y DESARROLLO DE HABILIDADES BLANDAS.

Durante el progreso de la asignatura de Emprendedores, el estudiante fortalece su espíritu reflexivo orientado al logro del trabajo en equipo, la solución de conflictos, el respeto, la solidaridad y la empatía empresarial. Se promueven valores y habilidades blandas fundamentales que son esenciales tanto para la formación académica como para el éxito profesional en el mundo del emprendimiento. Estas habilidades, como la comunicación efectiva y la capacidad de liderazgo, son clave para desarrollar proyectos colaborativos y gestionar equipos de manera ética y respetuosa.

Esta actividad fomenta valores como la responsabilidad, la ética profesional y el respeto por las ideas de los demás. Los estudiantes desarrollarán habilidades blandas como el trabajo en equipo, la comunicación efectiva y la toma de decisiones fundamentadas, esenciales para superar desafíos en entornos empresariales.

## 9. CONCLUSIONES:

A través de esta práctica, los estudiantes aprenderán a establecer objetivos empresariales claros y específicos, enfrentándose a desafíos comunes en el comercio exterior. Identificarán obstáculos y diseñarán estrategias prácticas para superarlos, fortaleciendo su capacidad para

anticipar y resolver problemas reales en el ámbito empresarial.

La actividad promoverá el pensamiento estratégico y la creatividad, mientras que el foro grupal permitirá a los estudiantes compartir ideas y mejorar sus enfoques a través de la retroalimentación constructiva.

#### **10. RECOMENDACIONES:**

Se recomienda que los estudiantes sigan practicando la definición de objetivos y estrategias en diferentes contextos empresariales. La exploración de casos reales y el uso de herramientas de análisis estratégico enriquecerán su capacidad para enfrentar desafíos complejos en el comercio exterior.

## GUÍA DE CLASES PRÁCTICA DE LA ASIGNATURA

**CARRERA:** Tecnología Superior en Comercio Exterior

**ASIGNATURA:** Emprendedores.

**UNIDAD 4:** El modelo de negocio.

**TÍTULO DE LA CLASE PRÁCTICA:** Diseña tu Modelo de Negocio en Comercio Exterior

..

**Objetivos:** Formular objetivos y metas para el desarrollo del emprendimiento.

**TIEMPO DE DURACIÓN:** 2 horas

### 1. FUNDAMENTOS:

Un modelo de negocio es una representación de cómo una empresa crea, entrega y captura valor. En el comercio exterior, este diseño incluye elementos como propuesta de valor, segmentos de clientes, canales de distribución y estructura de costos. Comprender la diferencia entre modelo de negocio y estrategia empresarial es esencial para asegurar la sostenibilidad y competitividad de la empresa. Analizar ejemplos exitosos y diseñar modelos básicos permite a los estudiantes aplicar estos conceptos en escenarios reales, fortaleciendo su capacidad para emprender en el ámbito internacional.

### 2. OBJETIVOS A ALCANZAR:

- Identificar los elementos clave de un modelo de negocio relacionado con el comercio exterior.
- Diferenciar entre modelo de negocio y estrategia empresarial mediante un análisis grupal.
- Diseñar y presentar un modelo de negocio básico para una empresa de comercio exterior.

### 3. BREVE DESCRIPCIÓN DE LAS CAPACIDADES PRÁCTICAS A DESARROLLAR:

- **Habilidades de Pensamiento:**
  - **Análisis estructural:** Identificar los componentes esenciales de un modelo de negocio.
  - **Innovación:** Diseñar modelos de negocio creativos y relevantes para el comercio exterior.
  - **Resolución de problemas:** Adaptar elementos del modelo de negocio a las necesidades y limitaciones del sector.
  - **Pensamiento crítico:** Diferenciar entre modelo de negocio y estrategia empresarial, evaluando sus aplicaciones.

- **Destrezas Sensoriales:**

- **Observación de casos exitosos:** Identificar patrones y elementos clave en modelos de negocio destacados.
- **Percepción de oportunidades:** Detectar aspectos innovadores que mejoren los modelos de negocio existentes.
- **Empatía:** Comprender las necesidades de los clientes y su impacto en el diseño del modelo de negocio.

- **Destrezas Motoras:**

- **Comunicación efectiva:** Expresar ideas de manera clara y estructurada durante las discusiones y presentaciones.
- **Trabajo en equipo:** Colaborar con otros para diseñar un modelo de negocio aplicable y relevante.
- **Presentación de resultados:** Crear y exponer un modelo de negocio visualmente atractivo y bien estructurado.

#### 4. EVALUACIÓN DEL APRENDIZAJE:

Se evaluará mediante:

- ✓ Análisis individual de los elementos clave de un modelo de negocio en comercio exterior.
- ✓ Diferenciación entre modelo de negocio y estrategia empresarial mediante una discusión grupal.
- ✓ Diseño y presentación grupal de un modelo de negocio básico, con retroalimentación del docente y compañeros.

#### 5. PREPARACIÓN PREVIA DEL ESTUDIANTE:

- Lectura del capítulo sobre modelos de negocio en el libro "**Generación de modelos de negocio**" de Alexander Osterwalder.
- Investigación de ejemplos de modelos de negocio exitosos en comercio exterior.
- Reflexión individual sobre las diferencias entre modelo de negocio y estrategia empresarial.

#### 6. PROCEDIMIENTOS A EMPLEAR:

##### Ejercicio práctico: Diseña tu Modelo de Negocio en Comercio Exterior

##### 1. Investigación individual:

- Cada estudiante investigará ejemplos exitosos de modelos de negocio en comercio exterior, identificando:
  - Propuesta de valor.

- Segmentos de clientes.
  - Fuentes de ingresos y estructura de costos.
  - Canales de distribución y actividades clave.
  - Elaborarán un resumen que destaque los elementos clave identificados.
- 2. Discusión grupal:**
- Los estudiantes, en grupos, compartirán sus hallazgos, analizando:
    - Similitudes y diferencias entre los modelos investigados.
    - Factores clave que los hicieron exitosos.
  - Debatirán la diferencia entre modelo de negocio y estrategia empresarial, discutiendo cómo cada uno influye en el éxito de una empresa.
- 3. Selección de un estilo de modelo de negocio:**
- Cada grupo elegirá un estilo de modelo de negocio relevante para el comercio exterior, considerando:
    - Sectores específicos como exportación, importación o servicios logísticos.
    - Factores diferenciadores del sector, como regulaciones o barreras de entrada.
- 4. Diseño del modelo de negocio:**
- Utilizando herramientas como el **Lienzo de Modelo de Negocio** de Osterwalder, cada grupo diseñará un modelo básico que incluya:
    - **Propuesta de valor:** Beneficio único ofrecido al cliente.
    - **Segmentos de clientes:** Identificación del público objetivo.
    - **Canales de distribución:** Métodos para entregar la propuesta de valor.
    - **Relaciones con clientes:** Estrategias para establecer y mantener relaciones.
    - **Fuentes de ingresos:** Formas de generar ingresos.
    - **Recursos clave:** Elementos esenciales para operar el modelo.
    - **Actividades clave:** Procesos principales que el negocio realizará.
    - **Estructura de costos:** Principales gastos asociados al modelo.
- 5. Elaboración del informe:**
- Los estudiantes redactarán un informe grupal que describa su modelo de negocio, destacando:
    - Los elementos incluidos en el lienzo.
    - La viabilidad del modelo en el contexto del comercio exterior.
    - Factores diferenciadores y posibles limitaciones.

## 6. Presentación y retroalimentación:

- Cada grupo preparará una presentación visual para exponer su modelo de negocio, utilizando herramientas como PowerPoint, Canva o Prezi.
- Durante la presentación, explicarán:
  - Cómo diseñaron el modelo y qué factores clave consideraron.
  - Las diferencias entre su modelo y otros investigados.
- Recibirán retroalimentación constructiva de sus compañeros y del docente para ajustar y mejorar sus propuestas.

## 7. NORMAS DE SEGURIDAD:

**Seguridad:** La seguridad es primordial. Los ambientes de práctica deben cumplir con regulaciones de seguridad y salud en el trabajo. Esto incluye la identificación de riesgos potenciales, la provisión de equipo de protección personal cuando sea necesario y la implementación de protocolos de seguridad.

**Supervisión:** Los estudiantes en prácticas suelen requerir supervisión adecuada para asegurarse de que están realizando las tareas de manera segura y correcta. Los docentes han de asumir la función de supervisores, por lo que deben estar disponibles para responder preguntas, proporcionar orientación y evaluar el progreso del estudiante.

Además, se deben de considerar:

- ✓ **Uso ético de la información:** Asegurar que los ejemplos investigados respeten la propiedad intelectual y la privacidad.
- ✓ **Ambiente de respeto:** Fomentar discusiones constructivas durante el análisis grupal y las presentaciones.
- ✓ **Ergonomía:** Promover pausas activas y un entorno cómodo para trabajar de manera efectiva.

## 8. FORMACIÓN EN VALORES Y DESARROLLO DE HABILIDADES BLANDAS.

Durante el progreso de la asignatura de Emprendedores, el estudiante fortalece su espíritu reflexivo orientado al logro del trabajo en equipo, la solución de conflictos, el respeto, la solidaridad y la empatía empresarial. Se promueven valores y habilidades blandas fundamentales que son esenciales tanto para la formación académica como para el éxito profesional en el mundo del emprendimiento. Estas habilidades, como la comunicación efectiva y la capacidad de liderazgo, son clave para desarrollar proyectos colaborativos y gestionar equipos de manera ética y respetuosa.

La actividad fomenta valores como la responsabilidad, la ética profesional y el respeto por las ideas de los demás. Los estudiantes desarrollarán habilidades como la comunicación efectiva,

la creatividad, la colaboración y la gestión de proyectos, esenciales para diseñar modelos de negocio innovadores.

### **9. CONCLUSIONES:**

Esta práctica permitirá a los estudiantes comprender los componentes clave de un modelo de negocio y aplicarlos en el diseño de propuestas innovadoras en comercio exterior. Al investigar casos exitosos y discutir en grupo, fortalecerán su capacidad para diferenciar entre modelo de negocio y estrategia empresarial.

La actividad fomentará la creatividad, el pensamiento crítico y el trabajo colaborativo, preparando a los estudiantes para aplicar estos conceptos en proyectos empresariales reales.

### **10. RECOMENDACIONES:**

Se recomienda que los estudiantes continúen explorando modelos de negocio innovadores en diferentes sectores, utilizando herramientas como el Lienzo de Modelo de Negocio para estructurar ideas. Además, el uso de retroalimentación continua les ayudará a mejorar sus propuestas y a adaptarse a las demandas cambiantes del mercado.

## GUÍA DE CLASES PRÁCTICA DE LA ASIGNATURA

**CARRERA:** Tecnología Superior en Comercio Exterior

**ASIGNATURA:** Emprendedores.

**UNIDAD 5:** Administración de Negocios básicos.

**TÍTULO DE LA CLASE PRÁCTICA:** Plan Integral de Emprendimiento en Comercio Exterior

..

**Objetivos:** Identificar de una manera creativa una idea de negocio, determinando si es viable y si verdaderamente agrega valor.

**TIEMPO DE DURACIÓN:** 1 hora

### 1.FUNDAMENTOS:

Un plan integral de emprendimiento combina diversos componentes esenciales para garantizar la viabilidad y el éxito de un negocio. Este incluye un análisis de mercado que identifica oportunidades y riesgos, una estructura organizativa eficiente que distribuye roles y responsabilidades, y un plan de producción alineado con los objetivos empresariales. Además, incorpora una estrategia de marketing para posicionar el negocio en el mercado objetivo y un plan financiero que evalúa la sostenibilidad económica mediante proyecciones y análisis de viabilidad. Este enfoque es clave en el comercio exterior, donde los desafíos y oportunidades requieren soluciones integrales.

### 2.OBJETIVOS A ALCANZAR:

- Realizar un análisis de mercado que identifique oportunidades en el comercio exterior.
- Diseñar una estructura organizativa y un plan de producción eficiente para un negocio de comercio exterior.
- Elaborar una estrategia de marketing y un plan financiero que aseguren la viabilidad del emprendimiento.

### 3. BREVE DESCRIPCIÓN DE LAS CAPACIDADES PRÁCTICAS A DESARROLLAR:

- **Habilidades de Pensamiento:**
  - **Análisis estratégico:** Identificar oportunidades y desafíos en el mercado objetivo.
  - **Diseño organizativo:** Crear estructuras organizativas que optimicen la operación del negocio.
  - **Resolución de problemas:** Adaptar estrategias a las condiciones del mercado y del negocio.
  - **Planificación financiera:** Diseñar proyecciones económicas y evaluar la viabilidad del plan.

- **Destrezas Sensoriales:**

- **Observación del entorno:** Detectar tendencias y patrones en el comercio exterior.
- **Percepción de riesgos:** Identificar posibles obstáculos y barreras en el desarrollo del plan.
- **Empatía:** Considerar las necesidades del mercado y los clientes en las estrategias propuestas.

- **Destrezas Motoras:**

- **Comunicación efectiva:** Presentar el plan integral de manera clara y profesional.
- **Trabajo en equipo:** Colaborar para asignar roles, desarrollar estrategias y estructurar el plan.
- **Gestión de proyectos:** Coordinar tareas para garantizar la coherencia y la entrega puntual del plan integral.

#### 4. EVALUACIÓN DEL APRENDIZAJE:

Se evaluará mediante:

- ✓ Análisis de mercado con oportunidades y riesgos identificados.
- ✓ Diseño de una estructura organizativa y un plan de producción eficiente.
- ✓ Desarrollo de una estrategia de marketing y un plan financiero con proyecciones.
- ✓ Presentación grupal del plan integral de emprendimiento con retroalimentación.

#### 5. PREPARACIÓN PREVIA DEL ESTUDIANTE:

- Lectura de materiales sobre análisis de mercado, estructuras organizativas y estrategias de marketing.
- Investigación sobre casos de éxito en emprendimientos de comercio exterior.
- Reflexión individual sobre factores clave para la viabilidad económica de un negocio.

#### 6. PROCEDIMIENTOS A EMPLEAR:

##### Ejercicio práctico: Plan Integral de Emprendimiento en Comercio Exterior

##### 1. Asignación de roles y equipos:

- Cada grupo recibirá roles específicos, como analista de mercado, estratega organizativo, encargado de producción, especialista en marketing y financiero.
- El docente explicará las responsabilidades de cada rol dentro del equipo emprendedor.

## **2. Análisis de mercado:**

- Los analistas de mercado identificarán oportunidades en el comercio exterior mediante:
  - Investigación de tendencias globales y regionales.
  - Evaluación de competidores y barreras de entrada.
  - Identificación del público objetivo y sus necesidades.
- Elaborarán un informe que resuma sus hallazgos, incluyendo gráficos o matrices de análisis.

## **3. Diseño de la estructura organizativa y plan de producción:**

- Los estrategas organizativos diseñarán una estructura jerárquica o matricial que defina:
  - Roles y responsabilidades claras dentro de la empresa.
  - Procesos clave para la operación eficiente.
- Los encargados de producción elaborarán un plan que incluya:
  - Capacidad productiva y recursos necesarios.
  - Cronogramas para cumplir con la demanda proyectada.

## **4. Desarrollo de la estrategia de marketing:**

- Los especialistas en marketing diseñarán estrategias para posicionar el negocio, considerando:
  - Canales de distribución más efectivos.
  - Mensajes clave para promocionar la propuesta de valor.
  - Uso de herramientas digitales y tradicionales para alcanzar al público objetivo.

## **5. Elaboración del plan financiero:**

- Los encargados financieros desarrollarán un plan que incluya:
  - Presupuesto inicial y estimación de costos operativos.
  - Proyecciones de ingresos a corto, mediano y largo plazo.
  - Evaluación de rentabilidad y análisis de punto de equilibrio.

## **6. Integración y presentación del plan:**

- Los grupos integrarán todos los componentes en un documento estructurado que incluya:
  - Resumen ejecutivo.
  - Análisis de mercado.
  - Estructura organizativa y plan de producción.
  - Estrategia de marketing.

- Plan financiero.

- Preparará una presentación visual con diapositivas que resuman los puntos clave del plan.
- Presentarán su plan a la clase, explicando su enfoque y defendiendo su viabilidad.

**7. Debate y retroalimentación:**

- Durante el debate, los grupos responderán preguntas y recibirán retroalimentación constructiva del docente y sus compañeros.
- Incorporarán los comentarios relevantes para mejorar sus propuestas.

## **7. NORMAS DE SEGURIDAD:**

**Seguridad:** La seguridad es primordial. Los ambientes de práctica deben cumplir con regulaciones de seguridad y salud en el trabajo. Esto incluye la identificación de riesgos potenciales, la provisión de equipo de protección personal cuando sea necesario y la implementación de protocolos de seguridad.

**Supervisión:** Los estudiantes en prácticas suelen requerir supervisión adecuada para asegurarse de que están realizando las tareas de manera segura y correcta. Los docentes han de asumir la función de supervisores, por lo que deben estar disponibles para responder preguntas, proporcionar orientación y evaluar el progreso del estudiante.

Además, se deben de considerar:

- ✓ **Ambiente de respeto:** Fomentar un entorno colaborativo y respetuoso durante la discusión grupal y las presentaciones.
- ✓ **Protección de datos:** Asegurar que la información utilizada sea pública o ficticia para evitar conflictos éticos.
- ✓ **Ergonomía:** Promover buenas prácticas posturales y pausas activas durante el desarrollo del trabajo en equipo.

## **8. FORMACIÓN EN VALORES Y DESARROLLO DE HABILIDADES BLANDAS.**

Durante el progreso de la asignatura de Emprendedores, el estudiante fortalece su espíritu reflexivo orientado al logro del trabajo en equipo, la solución de conflictos, el respeto, la solidaridad y la empatía empresarial. Se promueven valores y habilidades blandas fundamentales que son esenciales tanto para la formación académica como para el éxito profesional en el mundo del emprendimiento. Estas habilidades, como la comunicación efectiva y la capacidad de liderazgo, son clave para desarrollar proyectos colaborativos y gestionar equipos de manera ética y respetuosa.

Esta actividad fomenta valores como la responsabilidad, la ética profesional y el respeto por las ideas de los demás. Los estudiantes desarrollarán habilidades como el liderazgo, la comunicación efectiva, el trabajo en equipo y la planificación estratégica, esenciales para la creación de emprendimientos sostenibles.

### **9. CONCLUSIONES:**

Esta práctica permitirá a los estudiantes integrar todos los componentes de un plan de emprendimiento en comercio exterior, aplicando conceptos de análisis de mercado, diseño organizativo, marketing y finanzas. Al colaborar en equipos multidisciplinarios, fortalecerán su capacidad para tomar decisiones informadas y estructurar proyectos viables.

La retroalimentación recibida durante el debate enriquecerá sus propuestas y les ayudará a prepararse para enfrentar desafíos en el ámbito empresarial

### **10. RECOMENDACIONES:**

Se recomienda que los estudiantes sigan explorando casos de éxito en comercio exterior para inspirarse y aplicar mejores prácticas. Además, es fundamental que practiquen la integración de componentes de negocio en diferentes contextos, utilizando herramientas digitales para optimizar su análisis y presentación.