

## GUÍA DE CLASES PRÁCTICA DE LA ASIGNATURA

**CARRERA:** Marketing

**ASIGNATURA:** Emprendedores

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

**TÍTULO DE LA CLASE PRÁCTICA:** Habilidades e ideas innovadoras para ser emprendedor.

**OBJETIVO:** Conocer las actitudes de emprendedor y de autoconfianza.

**TIEMPO DE DURACIÓN:** 8

### 1. FUNDAMENTOS:

Esta clase práctica permite a los estudiantes identificar las habilidades blandas y duras necesarias para ser un emprendedor exitoso, al analizar un emprendimiento real. El enfoque en el perfil y las características emprendedoras, junto con la identificación de ideas innovadoras, fortalecerá la capacidad del estudiante para aplicar estos conceptos en el mundo real.

### 2. OBJETIVOS A ALCANZAR:

- Desarrollar actividades prácticas (Informe escrito y presentación) para el análisis de habilidades blandas y duras que requiere un emprendedor e identificación de idea innovadora en el estudio de un emprendimiento real seleccionado por el estudiantes.

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

**Habilidades de pensamiento:** *El estudiante desarrollará habilidades críticas para analizar, evaluar y aplicar conceptos de emprendimiento, considerando las habilidades blandas y duras necesarias para el éxito de un negocio real.*

**Destrezas sensoriales:** *El estudiante pondrá en práctica la observación y la percepción en el análisis de los factores clave del emprendimiento, reconociendo cómo los sentidos influyen en las decisiones de negocio.*

**Destrezas motoras:** *A través de la preparación y presentación del informe, el estudiante mejorará su destreza en la organización y presentación visual de información, reforzando la comunicación efectiva.*

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

La evaluación del aprendizaje estará orientada a valorar la identificación y análisis de las habilidades blandas y duras necesarias para un emprendedor, y la capacidad del estudiante para aplicar estos conceptos a un emprendimiento real.

Se considerará la claridad y organización del informe (introducción, desarrollo, conclusión y referencias), la integración de los elementos clave del perfil emprendedor, y la justificación de la idea innovadora.

Además, se evaluará la coherencia en la presentación oral y la habilidad del estudiante para exponer sus hallazgos de forma clara y justificada, evidenciando tanto comprensión teórica como habilidades prácticas.

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

Se recomienda al estudiante seleccionar un emprendimiento real que le permita identificar las habilidades blandas y duras requeridas para el éxito del emprendedor. Es importante realizar una búsqueda exhaustiva de fuentes confiables, especialmente en el ámbito de las características y habilidades emprendedoras.

Los estudiantes deberán consultar bibliografía académica actualizada, prestando atención a los conceptos de emprendedor, emprendimiento y proceso emprendedor. En particular, se sugiere revisar las obras indicadas en la bibliografía base, tales como:

Hernández-Sánchez, Brizeida R. & Sánchez-García (2019). El proceso emprendedor: Desarrollo conceptual, histórico y teórico. Dykinson. ISBN: 9788413244945.

Rey Romero, Manuel Ricardo & Peña Lapeira, Camilo José (2022). Las competencias blandas en el emprendimiento. Corporación Universitaria Minuto de Dios. ISBN: 9789587635065.

Elson Alfonso, Cristina (2022). Nuevos modelos de negocio. Universitat Oberta de Catalunya. ISBN: 9788491809005.

Estas lecturas permitirán al estudiante comprender los fundamentos del emprendimiento, reconocer las competencias necesarias para la creación de proyectos innovadores y relacionar la teoría con el caso práctico seleccionado.

Además, es esencial que organicen sus ideas en un esquema preliminar para estructurar su informe de manera coherente, cubriendo todos los aspectos clave del perfil emprendedor. Se sugiere la práctica de una redacción clara y concisa, revisando ejemplos previos de informes similares para familiarizarse con el estilo y el formato requerido.

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

El estudiante desarrollará una práctica aplicada orientada a **identificar y analizar un emprendimiento ecuatoriano innovador realizado en los últimos cinco años**, con el propósito de reconocer las **habilidades blandas y duras** que intervinieron en su desarrollo y comprender la **idea innovadora** que impulsó su éxito.

En primera instancia, el alumno realizará la **selección del emprendimiento**, escogiendo un caso real que sea actual, relevante y representativo del contexto empresarial ecuatoriano. El emprendimiento deberá permitir un análisis integral de las competencias emprendedoras aplicadas y de la propuesta de innovación que lo diferencia en el mercado.

Posteriormente, el estudiante llevará a cabo la **búsqueda y recopilación de información**, consultando fuentes confiables como artículos académicos, reportajes, estudios de caso, entrevistas a emprendedores, libros especializados o recursos digitales. En esta etapa, se identificará el perfil del emprendedor, las habilidades blandas (liderazgo, comunicación, resiliencia, trabajo en equipo, creatividad) y las habilidades duras (gestión financiera, marketing, planificación estratégica, uso de herramientas tecnológicas) que contribuyeron al éxito del proyecto.

A continuación, el alumno procederá con la **organización del contenido**, elaborando un esquema que contemple las secciones principales del informe:

- **Introducción:** descripción general del emprendimiento y su contexto.
- **Desarrollo:** análisis de las habilidades blandas y duras del emprendedor, la idea innovadora implementada y su impacto en el mercado.
- **Conclusiones:** valoración de los aprendizajes adquiridos y del aporte del emprendimiento al entorno económico y social.
- **Referencias:** fuentes utilizadas, siguiendo las Normas APA.

Posteriormente, elaborará la **redacción inicial del informe**, aplicando un estilo académico claro, ordenado y profesional, integrando adecuadamente citas y referencias. El contenido debe evidenciar una comprensión sólida sobre el proceso emprendedor y la aplicación de las habilidades en la práctica.

En la fase de **revisión y ajustes**, el estudiante verificará la coherencia, cohesión y profundidad del análisis, corrigiendo posibles errores gramaticales o de estructura. Se evaluará la pertinencia de las conclusiones en relación con los objetivos del trabajo y la claridad en la exposición de la idea innovadora.

Finalmente, elaborará la **presentación final**, entregando el informe escrito y realizando una exposición oral ante sus compañeros o docentes. En esta presentación, deberá destacar los elementos clave del emprendimiento seleccionado, las habilidades que permitieron su consolidación y el valor innovador que lo distingue dentro del ecosistema emprendedor ecuatoriano.

●

## 7. NORMAS DE SEGURIDAD:

### - Ambiente seguro:

Es fundamental garantizar un entorno seguro y ordenado para la clase práctica. El aula o en casa (modalidad en línea) debe contar con condiciones adecuadas de ventilación, iluminación y espacio para la realización de actividades dinámicas. Se deberá identificar y minimizar riesgos potenciales, como obstáculos o mobiliario inadecuado, que puedan interferir con la movilidad o la interacción grupal.

### - Supervisión:

El docente deberá supervisar todas las actividades prácticas para asegurar que se desarrollen de manera segura y conforme a las normas establecidas. Esto incluye brindar orientación oportuna, resolver dudas y garantizar la correcta implementación de las estrategias educativas diseñadas por los estudiantes.

### - Protocolos de interacción:

Dado que la clase requiere trabajo en equipo e interacción continua, se promoverá el respeto mutuo, la comunicación asertiva y la prevención de conductas que puedan generar conflictos. Se establecerán reglas claras para garantizar un ambiente inclusivo y colaborativo.

### - Materiales y recursos:

El uso de materiales educativos o tecnológicos deberá realizarse bajo la supervisión del docente. Los estudiantes deberán asegurarse de que los recursos sean utilizados de forma adecuada y en condiciones que eviten accidentes o daños.

### - Salud y bienestar:

Se promoverá la atención a la salud física y emocional de los participantes. En caso de que un estudiante requiera atención por malestar o algún incidente, se activarán los protocolos correspondientes y se notificará de inmediato al personal responsable

## 8. FORMACIÓN EN VALORES Y DESARROLLO DE HABILIDADES BLANDAS. (Revisar PEA)

Durante el desarrollo de la asignatura Emprendedores, los estudiantes fortalecerán su capacidad para trabajar en equipo, resolver problemas y enfrentar los desafíos del emprendimiento con una actitud reflexiva y colaborativa. Se fomentarán valores como el respeto, la responsabilidad, la solidaridad y la ética en la creación y gestión de nuevos negocios.

### 9. CONCLUSIONES:

Al finalizar la actividad, el estudiante identificará las habilidades blandas y duras esenciales para un emprendedor exitoso y aplicará este análisis al emprendimiento seleccionado.

Evaluará cómo estas habilidades influyen en la identificación de ideas innovadoras, desarrollando un informe detallado. Además, demostrará su capacidad para aplicar este conocimiento de forma crítica en un contexto práctico y presentará sus hallazgos de manera clara y coherente.

### 10. RECOMENDACIONES:

Al finalizar la actividad, se recomienda que el estudiante reflexione sobre cómo las habilidades blandas y duras impactan el proceso emprendedor y la creación de ideas innovadoras. Se sugiere que organice de manera clara y estructurada su informe, destacando la relación entre las habilidades analizadas y el emprendimiento seleccionado. Además, es fundamental que practique su presentación oral, asegurándose de comunicar sus hallazgos de forma concisa y convincente. Este ejercicio fortalecerá su capacidad para aplicar la teoría en la práctica y mejorar sus competencias en la toma de decisiones empresariales.

## GUÍA DE CLASES PRÁCTICA DE LA ASIGNATURA

<b>CARRERA:</b> Marketing	<b>ASIGNATURA:</b> Emprendedores
<b>UNIDAD 2:</b> La idea de Negocio.	
<b>TÍTULO DE LA CLASE PRÁCTICA:</b> Configurando una propuesta de negocio emprendedor.	
<b>OBJETIVO:</b> Identificar los métodos simples y eficaces para identificar de una manera creativa una idea de negocio.	
<b>TIEMPO DE DURACIÓN:</b> 8	
<b>1. FUNDAMENTOS:</b>  La clase práctica permitirá al estudiante aplicar herramientas clave para identificar ideas de negocio, como el telescopio, microscopio, prisma y diario, desarrollando una propuesta sólida. A través del análisis del lienzo de proposición de valor, que incluye	

el mapa de valor y perfil del cliente, el estudiante fortalecerá su capacidad para estructurar y presentar ideas innovadoras en un entorno empresarial.

## 2. OBJETIVOS A ALCANZAR:

- Desarrollar actividades prácticas (Informe escrito y presentación) donde el estudiante fundamenta, a través de un ejercicio práctico, su idea de propuesta de negocio y el lienzo de proposición de valor, el cual, está compuesto del mapa de valor y el perfil del cliente.

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

**Habilidades de pensamiento:** *El estudiante desarrollará su capacidad de análisis crítico, creatividad y resolución de problemas al identificar y estructurar ideas de negocio mediante herramientas estratégicas.*

**Destrezas sensoriales:** *El estudiante utilizará la observación detallada para interpretar información sobre el cliente y el mercado, enfocándose en sus necesidades y comportamientos.*

**Destrezas motoras:** *El estudiante utilizará la observación detallada para interpretar información sobre el cliente y el mercado, enfocándose en sus necesidades y comportamientos.*

## 4. EVALUACIÓN DEL APRENDIZAJE:

La evaluación del aprendizaje estará orientada a valorar la capacidad del estudiante para desarrollar una propuesta de negocio fundamentada en herramientas prácticas.

Se evaluará la claridad y coherencia en la estructuración del informe (introducción, desarrollo, conclusión y referencias), el uso adecuado de los conceptos clave como el mapa de valor y el perfil del cliente, y la calidad en la presentación de la propuesta.

Además, se considerará la aplicación efectiva de las herramientas como el telescopio, microscopio, prisma y diario, demostrando habilidades analíticas y creativas en la identificación de ideas de negocio.

## 5. PREPARACIÓN PREVIA DEL ESTUDIANTE:

Se recomienda al estudiante revisar la bibliografía propuesta para fortalecer su comprensión sobre el proceso emprendedor y las competencias necesarias para generar ideas de negocio innovadoras. En primer lugar, deberá consultar la obra *El proceso emprendedor: Desarrollo conceptual, histórico y teórico* de Hernández-Sánchez y Sánchez-García (2019), la cual le permitirá comprender los fundamentos teóricos del emprendimiento y las etapas que conforman el desarrollo de una idea de negocio desde su concepción hasta su ejecución.

Posteriormente, se sugiere la lectura de Las competencias blandas en el emprendimiento de Rey Romero y Peña Lapeira (2022), con el fin de identificar las habilidades interpersonales y emocionales que fortalecen el perfil del emprendedor y contribuyen al éxito de su propuesta de negocio.

Finalmente, se recomienda analizar Nuevos modelos de negocio de Elson Alfonso (2022), que ofrece una visión contemporánea sobre las tendencias y metodologías actuales en la creación y validación de modelos de negocio sostenibles.

A partir de estas lecturas, el estudiante deberá seleccionar una idea de negocio real, aplicar las herramientas vistas en clase (telescopio, microscopio, prisma y diario) y elaborar un esquema preliminar que incluya el mapa de valor y el perfil del cliente. Asimismo, se sugiere la revisión de ejemplos y casos de estudio que orienten la estructuración de un informe coherente, claro y fundamentado en conceptos teóricos actualizados.

## 6. PROCEDIMIENTOS A EMPLEAR:

- **Selección de la idea de negocio:** El estudiante debe elegir una idea innovadora de negocio real que le permita aplicar los conceptos aprendidos. Esta idea debe ser actual y viable para los objetivos del ejercicio.
- **Investigación y recopilación de información:** Investigar en diversas fuentes, como libros, artículos académicos y bases de datos especializadas, para obtener información relevante sobre las herramientas para identificar ideas de negocio (telescopio, microscopio, prisma, y diario). Deberán analizar cómo estas herramientas ayudan a explorar y perfeccionar su propuesta.
- **Organización del contenido:** Elaborar un esquema que incluya las siguientes secciones: introducción, desarrollo, análisis de herramientas, mapa de valor y perfil del cliente. Se deben definir los subtemas y la secuencia lógica para estructurar el informe de manera clara.
- **Desarrollo del lienzo de proposición de valor:** Aplicar los conceptos de mapa de valor y perfil del cliente para desarrollar un lienzo de proposición de valor. Esto servirá como base para crear la propuesta de negocio.
- **Redacción del informe:** Escribir el informe de manera clara y profesional, siguiendo el formato adecuado. Debe incluir una introducción, desarrollo, conclusiones y referencias, utilizando un estilo conciso y aplicando las normas de citación pertinentes.
- **Revisión y ajustes:** Releer el informe para corregir errores de redacción y formato. Evaluar la coherencia, la cohesión y la relevancia del contenido. Realizar los ajustes necesarios según las directrices del ejercicio.
- **Presentación final:** Preparar una presentación coherente, clara y visualmente

atractiva que resuma los hallazgos del informe y que permita una comunicación efectiva de la propuesta de negocio.

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

### **- Ambiente seguro:**

Es fundamental garantizar un entorno seguro y ordenado para la clase práctica. El aula o en casa (modalidad en línea) debe contar con condiciones adecuadas de ventilación, iluminación y espacio para la realización de actividades dinámicas. Se deberá identificar y minimizar riesgos potenciales, como obstáculos o mobiliario inadecuado, que puedan interferir con la movilidad o la interacción grupal.

### **- Supervisión:**

El docente deberá supervisar todas las actividades prácticas para asegurar que se desarrollen de manera segura y conforme a las normas establecidas. Esto incluye brindar orientación oportuna, resolver dudas y garantizar la correcta implementación de las estrategias educativas diseñadas por los estudiantes.

### **- Protocolos de interacción:**

Dado que la clase requiere trabajo en equipo e interacción continua, se promoverá el respeto mutuo, la comunicación asertiva y la prevención de conductas que puedan generar conflictos. Se establecerán reglas claras para garantizar un ambiente inclusivo y colaborativo.

### **- Materiales y recursos:**

El uso de materiales educativos o tecnológicos deberá realizarse bajo la supervisión del docente. Los estudiantes deberán asegurarse de que los recursos sean utilizados de forma adecuada y en condiciones que eviten accidentes o daños.

### **- Salud y bienestar:**

Se promoverá la atención a la salud física y emocional de los participantes. En caso de que un estudiante requiera atención por malestar o algún incidente, se activarán los protocolos correspondientes y se notificará de inmediato al personal responsable

## 8. FORMACIÓN EN VALORES Y DESARROLLO DE HABILIDADES BLANDAS. (Revisar PEA)

Durante el desarrollo de la asignatura Emprendedores, los estudiantes fortalecerán su capacidad para trabajar en equipo, resolver problemas y enfrentar los desafíos del emprendimiento con una actitud reflexiva y colaborativa. Se fomentarán valores como el respeto, la responsabilidad, la solidaridad y la ética en la creación y gestión de nuevos negocios.

## 9. CONCLUSIONES:

Al finalizar la actividad, el estudiante identificará los componentes clave para desarrollar una propuesta de negocio sólida, integrando el mapa de valor y el perfil del cliente en su lienzo de proposición de valor.

A través de su informe escrito y presentación, demostrará cómo aplicar estas herramientas para fundamentar su idea de negocio, y cómo esta puede satisfacer las necesidades del cliente de manera efectiva. El estudiante también será capaz de comunicar de manera clara y profesional su propuesta, integrando los conocimientos teóricos con prácticas reales.

## 10. RECOMENDACIONES:

Para realizar esta actividad de manera efectiva, se recomienda al estudiante profundizar en la comprensión de las herramientas del lienzo de proposición de valor, especialmente el mapa de valor y el perfil del cliente. Es importante que realice una investigación exhaustiva sobre las necesidades y deseos de los clientes en su nicho de mercado. Además, se sugiere estructurar su informe de manera clara, utilizando ejemplos prácticos que demuestren cómo su propuesta de negocio satisface esas necesidades de manera efectiva. La presentación debe ser profesional y persuasiva, destacando los aspectos clave de la propuesta y utilizando datos que respalden la viabilidad del negocio. Practicar la comunicación efectiva y la defensa de la propuesta será crucial para transmitir su idea de manera convincente.

### GUÍA DE CLASES PRÁCTICA DE LA ASIGNATURA

**CARRERA:** Marketing

**ASIGNATURA:** Emprendedores

**UNIDAD 3:** Los objetivos del plan de negocios

**TÍTULO DE LA CLASE PRÁCTICA:** Configurando una propuesta de negocio emprendedor, con aplicación del Business Model Canvas.

**OBJETIVO:** Identificar los elementos básicos para definir objetivos y metas.

**TIEMPO DE DURACIÓN:** 8

### 1. FUNDAMENTOS:

Esta clase práctica es fundamental para que los estudiantes aprendan a estructurar y aplicar el Business Model Canvas en su propia idea de negocio. Desarrollarán habilidades para definir objetivos claros, identificar obstáculos y proponer soluciones efectivas. A través de este ejercicio, el estudiante podrá construir una propuesta de negocio sólida, alineada con metas estratégicas alcanzables.

### 2. OBJETIVOS A ALCANZAR:

- Desarrollar actividades prácticas (Informe escrito y presentación) donde el estudiante configura, a través de un ejercicio práctico, la aplicación del Business Model Canvas de su idea de negocio con todo sus elementos.

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

**Habilidades de pensamiento:** *El estudiante desarrollará habilidades analíticas y estratégicas para definir metas, identificar obstáculos y aplicar soluciones innovadoras a través del Business Model Canvas.*

**Destrezas sensoriales:** *El estudiante empleará el análisis visual y conceptual para observar la viabilidad de su idea de negocio a través de la estructura del Business Model Canvas.*

**Destrezas motoras:** *El estudiante practicará la habilidad de organizar, estructurar y presentar su idea de negocio de manera clara, mediante herramientas visuales como diagramas y presentaciones.*

### 4. EVALUACIÓN DEL APRENDIZAJE:

La evaluación del aprendizaje estará enfocada en la aplicación adecuada del Business Model Canvas, la capacidad del estudiante para identificar y definir objetivos/metad, y la forma en que aborda los obstáculos en su propuesta de negocio.

Se valorará la claridad y organización del informe escrito y la presentación, así como la habilidad para comunicar de manera efectiva cómo los elementos del Business Model Canvas contribuyen a la viabilidad de su idea.

## 5. PREPARACIÓN PREVIA DEL ESTUDIANTE:

Se recomienda al estudiante revisar bibliografía actualizada relacionada con la planificación y el desarrollo de modelos de negocio, con el fin de comprender los fundamentos teóricos y prácticos del Business Model Canvas y su aplicación en la definición de objetivos y metas empresariales.

De manera especial, se sugiere consultar las siguientes fuentes:

Hernández-Sánchez, Brizeida R. y Sánchez-García (2019), El proceso emprendedor: desarrollo conceptual, histórico y teórico (Dykinson), para reforzar los conceptos del proceso emprendedor y comprender cómo los objetivos estratégicos se integran en el ciclo del emprendimiento.

Rey Romero, Manuel Ricardo y Peña Lapeira, Camilo José (2022), Las competencias blandas en el emprendimiento (Corporación Universitaria Minuto de Dios), que permitirá analizar la importancia de las habilidades personales en la formulación y cumplimiento de metas empresariales.

Elson Alfonso, Cristina (2022), Nuevos modelos de negocio (Universitat Oberta de Catalunya), que ofrece una visión actual de cómo el Business Model Canvas puede emplearse para estructurar ideas de negocio sostenibles y competitivas.

El estudiante deberá realizar una lectura reflexiva de los capítulos relacionados con la planificación, los modelos de negocio y la gestión de objetivos, con el propósito de identificar buenas prácticas para aplicarlas en su propia propuesta emprendedora.

Asimismo, deberá preparar un esquema preliminar del Business Model Canvas, destacando cómo cada uno de sus bloques se vincula con los objetivos y metas planteadas. Se sugiere revisar ejemplos de modelos de negocio exitosos y analizar cómo superaron los principales obstáculos en su desarrollo.

Finalmente, se recomienda practicar la redacción clara y coherente de los objetivos del plan de negocio, de modo que estén alineados con la misión y visión del emprendimiento propuesto.

## 6. PROCEDIMIENTOS A EMPLEAR:

- **Selección de la idea de negocio:** Identificar una idea de negocio relevante, innovadora y viable, alineada con los objetivos personales y profesionales del estudiante, asegurándose de que sea específica y aplicable al mercado actual.
- **Investigación y recopilación de información:** Investigar sobre el mercado objetivo, las necesidades del cliente y las tendencias actuales utilizando fuentes confiables, como estudios de mercado, artículos académicos, y otros recursos pertinentes.
- **Aplicación del Business Model Canvas:** Configurar el Business Model Canvas utilizando los elementos clave: propuesta de valor, segmentos de clientes,

canales, relaciones con los clientes, fuentes de ingresos, recursos clave, actividades clave, asociaciones clave y estructura de costos. Asegurarse de que cada elemento esté claramente definido y respaldado por la investigación previa.

- **Definición de objetivos/metas:** Identificar los objetivos y metas que guiarán la estrategia del negocio, asegurándose de que sean medibles, alcanzables y alineados con la visión de la propuesta de negocio.
- **Identificación de obstáculos:** Evaluar posibles obstáculos que podrían dificultar el éxito del negocio y desarrollar estrategias para superarlos. Reflexionar sobre los recursos necesarios, los desafíos del mercado y los posibles riesgos asociados.
- **Redacción inicial:** Escribir un borrador del informe, estructurado en introducción, desarrollo (incluyendo el análisis detallado de los componentes del Business Model Canvas) y conclusión. Incorporar las metas y estrategias para superar obstáculos.
- **Revisión y ajustes:** Revisar el borrador para mejorar la claridad, la coherencia y la organización del contenido, y asegurarse de que todas las secciones estén alineadas con los objetivos de la clase.
- **Presentación final:** Preparar una presentación concisa y profesional que resuma el análisis realizado, destacando la propuesta de valor y cómo el Business Model Canvas apoya la viabilidad y sostenibilidad del negocio. Entregar el informe final y la presentación en el plazo estipulado.

## 7. NORMAS DE SEGURIDAD:

### - Ambiente seguro:

Es fundamental garantizar un entorno seguro y ordenado para la clase práctica. El aula o en casa (modalidad en línea) debe contar con condiciones adecuadas de ventilación, iluminación y espacio para la realización de actividades dinámicas. Se deberá identificar y minimizar riesgos potenciales, como obstáculos o mobiliario inadecuado, que puedan interferir con la movilidad o la interacción grupal.

### - Supervisión:

El docente deberá supervisar todas las actividades prácticas para asegurar que se desarrollen de manera segura y conforme a las normas establecidas. Esto incluye brindar orientación oportuna, resolver dudas y garantizar la correcta implementación de las estrategias educativas diseñadas por los estudiantes.

### - Protocolos de interacción:

Dado que la clase requiere trabajo en equipo e interacción continua, se promoverá el respeto mutuo, la comunicación asertiva y la prevención de conductas que puedan generar conflictos. Se establecerán reglas claras para garantizar un ambiente inclusivo y colaborativo.

**- Materiales y recursos:**

El uso de materiales educativos o tecnológicos deberá realizarse bajo la supervisión del docente. Los estudiantes deberán asegurarse de que los recursos sean utilizados de forma adecuada y en condiciones que eviten accidentes o daños.

**- Salud y bienestar:**

Se promoverá la atención a la salud física y emocional de los participantes. En caso de que un estudiante requiera atención por malestar o algún incidente, se activarán los protocolos correspondientes y se notificará de inmediato al personal responsable

## **8. FORMACIÓN EN VALORES Y DESARROLLO DE HABILIDADES BLANDAS. (Revisar PEA)**

Durante el desarrollo de la asignatura Emprendedores, los estudiantes fortalecerán su capacidad para trabajar en equipo, resolver problemas y enfrentar los desafíos del emprendimiento con una actitud reflexiva y colaborativa. Se fomentarán valores como el respeto, la responsabilidad, la solidaridad y la ética en la creación y gestión de nuevos negocios.

## **9. CONCLUSIONES:**

Al finalizar la actividad, el estudiante identificará y aplicará todos los elementos del Business Model Canvas a su idea de negocio. Desarrollará un informe detallado que explicará cómo cada componente contribuye a la viabilidad del modelo, alineado con los objetivos estratégicos.

Además, presentará su análisis de manera clara, demostrando una comprensión profunda del proceso de estructuración de un negocio viable y sostenible.

## **10. RECOMENDACIONES:**

Al finalizar la actividad, se recomienda que el estudiante asegure una integración adecuada de todos los elementos del Business Model Canvas, asegurándose de que cada sección esté alineada con los objetivos estratégicos de su idea de negocio. Es fundamental que en el informe se incluya un análisis detallado de cómo cada componente contribuye a la viabilidad del modelo y cómo interactúan entre sí para crear un negocio sostenible. Además, se sugiere practicar la presentación para garantizar que sea clara, concisa y persuasiva, destacando tanto la lógica detrás de cada decisión como la relevancia de las estrategias implementadas. Por último, el estudiante debe

considerar posibles mejoras o ajustes para optimizar su modelo y demostrar su capacidad crítica en la toma de decisiones empresariales.

## GUÍA DE CLASES PRÁCTICA DE LA ASIGNATURA

**CARRERA:** Marketing

**ASIGNATURA:** Emprendedores

**UNIDAD 4:** El modelo de negocio

**TÍTULO DE LA CLASE PRÁCTICA:** Modelo de negocio: satisfacción y rentabilidad.

**OBJETIVO:** Describe cómo el modelo de negocio satisface las necesidades de una manera rentable.

**TIEMPO DE DURACIÓN:** 7

### 1. FUNDAMENTOS:

Esta clase práctica es fundamental para que los estudiantes aprendan a estructurar y aplicar actividades y procesos propios en su propia idea de negocio. Desarrollarán habilidades para definir objetivos claros, identificar obstáculos y proponer soluciones efectivas. A través de este ejercicio, el estudiante podrá construir una propuesta de negocio sólida, alineada con metas estratégicas alcanzables.

### 2. OBJETIVOS A ALCANZAR:

- Desarrollar actividades prácticas (Informe escrito y presentación) donde el estudiante configura y realiza, a través de un ejercicio práctico, una idea de su negocio.

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

**Habilidades de pensamiento:** El estudiante desarrollará habilidades analíticas y estratégicas para definir metas, identificar obstáculos y aplicar soluciones innovadoras.

**Destrezas sensoriales:** El estudiante empleará el análisis visual y conceptual para observar la viabilidad de su idea de negocio a través de métodos estudiados en la unidad.

**Destrezas motoras:** El estudiante practicará la habilidad de organizar, estructurar y presentar su idea de negocio de manera clara, mediante herramientas visuales como diagramas y presentaciones.

### 4. EVALUACIÓN DEL APRENDIZAJE:

La evaluación del aprendizaje estará enfocada en la aplicación adecuada de instrumentos de análisis: DOFA, CANVAS, BCS, entre otros, la capacidad del estudiante para identificar y definir objetivos/metas, y la forma en que aborda los obstáculos en su propuesta de negocio.

Se valorará la claridad y organización del informe escrito y la presentación, así como la habilidad para comunicar de manera efectiva el cómo los elementos del marketing y la gerencia contribuyen a la viabilidad de su idea.

## 5. PREPARACIÓN PREVIA DEL ESTUDIANTE:

Antes de desarrollar la actividad práctica, el estudiante deberá realizar una lectura comprensiva de la bibliografía propuesta en la asignatura, enfocándose especialmente en los textos que abordan la estructura y análisis de modelos de negocio, el proceso emprendedor y las competencias necesarias para la formulación de propuestas viables. Se recomienda revisar los capítulos relacionados con la conceptualización del modelo de negocio y sus componentes, según Hernández-Sánchez y Sánchez-García (2019), quienes analizan el desarrollo teórico del emprendimiento y su vinculación con los modelos de gestión.

Asimismo, se sugiere revisar los aportes de Elson Alfonso (2022) sobre los nuevos modelos de negocio, ya que permiten comprender las tendencias actuales en la innovación empresarial y cómo las empresas adaptan sus modelos para generar rentabilidad y sostenibilidad. De igual forma, el texto de Rey Romero y Peña Lapeira (2022) proporciona herramientas sobre competencias blandas, esenciales para la toma de decisiones, la definición de objetivos y la identificación de obstáculos dentro del proceso emprendedor.

El estudiante debe realizar un análisis comparativo de diferentes modelos de negocio, reflexionar sobre la diferencia entre modelo de negocio y estrategia, y reconocer la importancia de la propuesta de valor en la satisfacción del cliente. Además, se recomienda preparar un esquema preliminar que contenga los elementos básicos del modelo CANVAS y su aplicación práctica al caso personal de negocio.

## 6. PROCEDIMIENTOS A EMPLEAR:

- **Selección de la idea de negocio:** Identificar una idea de negocio relevante, innovadora y viable, alineada con los objetivos personales y profesionales del estudiante, asegurándose de que sea específica y aplicable al mercado actual.
- **Investigación y recopilación de información:** Investigar sobre el mercado objetivo, las necesidades del cliente y las tendencias actuales utilizando fuentes confiables, como estudios de mercado, artículos académicos, y otros recursos pertinentes.
- **Aplicación DE DODA, CANVAS O BCS:** Configurar la propuesta utilizando los

elementos clave: propuesta de valor, segmentos de clientes, canales, relaciones con los clientes, fuentes de ingresos, recursos clave, actividades clave, asociaciones clave y estructura de costos. Asegurarse de que cada elemento esté claramente definido y respaldado por la investigación previa.

- **Definición de objetivos/metas:** Identificar los objetivos y metas que guiarán la estrategia del negocio, asegurándose de que sean medibles, alcanzables y alineados con la visión de la propuesta de negocio.
- **Identificación de obstáculos:** Evaluar posibles obstáculos que podrían dificultar el éxito del negocio y desarrollar estrategias para superarlos. Reflexionar sobre los recursos necesarios, los desafíos del mercado y los posibles riesgos asociados.
- **Redacción inicial:** Escribir un borrador del informe, estructurado en introducción, desarrollo (incluyendo el análisis detallado de los componentes del modelo de negocio y conclusión. Incorporar las metas y estrategias para superar obstáculos.
- **Revisión y ajustes:** Revisar el borrador para mejorar la claridad, la coherencia y la organización del contenido, y asegurarse de que todas las secciones estén alineadas con los objetivos de la clase.
- **Presentación final:** Preparar una presentación concisa y profesional que resuma el análisis realizado, destacando la propuesta de valor y modelo de negocio propuesto, apoyado en la viabilidad y sostenibilidad de la intención. Entregar el informe final y la presentación en el plazo estipulado.

## 7. NORMAS DE SEGURIDAD:

### - Ambiente seguro:

Es fundamental garantizar un entorno seguro y ordenado para la clase práctica. El aula o en casa (modalidad en línea) debe contar con condiciones adecuadas de ventilación, iluminación y espacio para la realización de actividades dinámicas. Se deberá identificar y minimizar riesgos potenciales, como obstáculos o mobiliario inadecuado, que puedan interferir con la movilidad o la interacción grupal.

### - Supervisión:

El docente deberá supervisar todas las actividades prácticas para asegurar que se desarrollen de manera segura y conforme a las normas establecidas. Esto incluye brindar orientación oportuna, resolver dudas y garantizar la correcta implementación de las estrategias educativas diseñadas por los estudiantes.

### - Protocolos de interacción:

Dado que la clase requiere trabajo en equipo e interacción continua, se promoverá el respeto mutuo, la comunicación asertiva y la prevención de conductas que puedan generar conflictos. Se establecerán reglas claras para garantizar un ambiente inclusivo y colaborativo.

**- Materiales y recursos:**

El uso de materiales educativos o tecnológicos deberá realizarse bajo la supervisión del docente. Los estudiantes deberán asegurarse de que los recursos sean utilizados de forma adecuada y en condiciones que eviten accidentes o daños.

**- Salud y bienestar:**

Se promoverá la atención a la salud física y emocional de los participantes. En caso de que un estudiante requiera atención por malestar o algún incidente, se activarán los protocolos correspondientes y se notificará de inmediato al personal responsable

**8. FORMACIÓN EN VALORES Y DESARROLLO DE HABILIDADES BLANDAS. (Revisar PEA)**

Durante el desarrollo de la asignatura Emprendedores, los estudiantes fortalecerán su capacidad para trabajar en equipo, resolver problemas y enfrentar los desafíos del emprendimiento con una actitud reflexiva y colaborativa. Se fomentarán valores como el respeto, la responsabilidad, la solidaridad y la ética en la creación y gestión de nuevos negocios.

**9. CONCLUSIONES:**

Al finalizar la actividad, el estudiante identificará y aplicará todos los elementos que implican su idea de negocio. Desarrollará un informe detallado que explicará cómo cada componente contribuye a la viabilidad del modelo, alineado con los objetivos estratégicos y aspectos que componen una propuesta de este tipo.

Además, presentará su análisis de manera clara, demostrando una comprensión profunda del proceso de estructuración de un negocio viable y sostenible.

**10. RECOMENDACIONES:**

Al finalizar la actividad, se recomienda que el estudiante asegure una integración adecuada de todos los elementos del modelo de negocio, asegurándose de que cada sección esté alineada con los objetivos estratégicos de su idea y la sostenibilidad en el tiempo. Es fundamental que en el informe se incluya un análisis detallado de cómo cada componente contribuye a la viabilidad del modelo y cómo interactúan entre sí para crear un negocio sostenible. Además, se sugiere practicar la presentación para garantizar que sea clara, concisa y persuasiva, destacando tanto la lógica detrás de cada decisión como la relevancia de las estrategias implementadas. Por último, el estudiante debe

considerar posibles mejoras o ajustes para optimizar su modelo y demostrar su capacidad crítica en la toma de decisiones empresariales.

### GUÍA DE CLASES PRÁCTICA DE LA ASIGNATURA

**CARRERA:** Marketing

**ASIGNATURA:** Emprendedores

**UNIDAD 4:** Administración de Negocios Básicos

**TÍTULO DE LA CLASE PRÁCTICA:** Gestión y administración de un negocio desde el modelo de emprendimiento.

**OBJETIVO:** Describir los elementos del lienzo de negocios para emprendimientos

**TIEMPO DE DURACIÓN:** 7

#### 3. FUNDAMENTOS:

La administración de negocios básicos constituye un eje esencial dentro de la formación emprendedora, pues permite al estudiante comprender cómo se gestionan los recursos humanos, financieros y materiales dentro de una organización. Esta unidad se enfoca en integrar los conocimientos adquiridos en etapas anteriores; como la identificación de ideas y el diseño del modelo de negocio— para aplicar técnicas de planificación, control y evaluación en los distintos componentes del emprendimiento.

El análisis del estudio de mercado, la organización interna, la producción, el marketing y las finanzas ofrece una visión integral que facilita la toma de decisiones estratégicas. Esta práctica fomenta la autonomía, la responsabilidad y la capacidad de análisis del estudiante, contribuyendo a que gestione un negocio de manera rentable y sostenible.

#### 4. OBJETIVOS A ALCANZAR:

- Aplicar los elementos del lienzo de negocios para organizar un emprendimiento real o simulado.
- Identificar las áreas funcionales de la administración: mercado, organización, producción, marketing y finanzas.
- Analizar las decisiones estratégicas necesarias para la gestión eficiente del negocio.
- Desarrollar habilidades de pensamiento crítico y resolución de problemas en contextos empresariales

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

#### **Habilidades de pensamiento:**

El estudiante fortalecerá su pensamiento analítico y estratégico al aplicar los principios de la administración al modelo de negocio. Evaluará variables del mercado, proyectará costos, elaborará presupuestos y diseñará estrategias de marketing coherentes con su propuesta de valor.

#### **Destrezas sensoriales:**

Desarrollará la observación y el análisis de entornos empresariales, identificando oportunidades y debilidades en la operación del negocio. Empleará herramientas digitales para la presentación visual de resultados administrativos y financieros.

#### **Destrezas motoras:**

Ejecutará actividades de planificación, organización de datos y presentación de informes. Elaborará material visual (gráficos, diagramas y tablas) que reflejen la gestión integral del emprendimiento.

### 6. EVALUACIÓN DEL APRENDIZAJE:

La evaluación será escrita, mediante la presentación del informe del lienzo de negocio.

Se valorará:

- La correcta aplicación de los elementos del lienzo de negocio.
- La claridad, coherencia y organización del informe.
- La redacción formal y el cumplimiento de las normas académicas.
- La integración de las áreas de estudio (mercado, organización, producción, marketing y finanzas).

### 7. PREPARACIÓN PREVIA DEL ESTUDIANTE:

El estudiante deberá revisar los conceptos de administración de negocios básicos y los elementos del lienzo de modelo de negocio, relacionándolos con las áreas de estudio de la unidad: mercado, organización, producción, marketing y finanzas.

Se recomienda consultar los siguientes textos disponibles en Digitalia:

Hernández-Sánchez, Brizeida R. & Sánchez-García (2019). El proceso emprendedor: Desarrollo conceptual, histórico y teórico. Dykinson.

Rey Romero, Manuel Ricardo & Peña Lapeira, Camilo José (2022). Las competencias blandas en el emprendimiento. Corporación Universitaria Minuto de Dios.

Elson Alfonso, Cristina (2022). Nuevos modelos de negocio. Universitat Oberta de Catalunya.

Estas fuentes ayudarán a comprender la relación entre la gestión administrativa y el

diseño de un modelo de negocio rentable. También se sugiere revisar ejemplos reales de planes de negocio o lienzos empresariales.

## 6. PROCEDIMIENTOS A EMPLEAR:

- **Inducción del profesor:**  
El docente iniciará la clase explicando la importancia de la administración de los negocios básicos dentro del proceso emprendedor. Se presentará el concepto de “modelo de negocio” y su utilidad para la planificación de un emprendimiento.
- **Desarrollo de ejemplos:**  
A través de casos prácticos tomados de la bibliografía —como los modelos de negocio descritos por **Elson Alfonso (2022)** y los fundamentos teóricos de **Hernández-Sánchez (2019)**—, el docente ejemplificará cómo estructurar las áreas de **mercado, producción, administración, marketing y finanzas**.  
Se mostrará un **modelo de lienzo de negocios** completo, analizando cada uno de sus componentes (propuesta de valor, segmento de clientes, fuentes de ingresos, etc.).
- **Clase práctica:**  
Los estudiantes, de manera individual, elaborarán **su propio lienzo de negocios por escrito**, aplicando los conceptos revisados.  
Posteriormente, compararán su propuesta con los ejemplos desarrollados en clase para identificar aciertos y áreas de mejora.
- **Revisión y retroalimentación:**  
El docente revisará los lienzos escritos, ofrecerá retroalimentación sobre la coherencia de los elementos administrativos y orientará al estudiante en la optimización del modelo de negocio.
- 

## 7. NORMAS DE SEGURIDAD:

### - Ambiente seguro:

Es fundamental garantizar un entorno seguro y ordenado para la clase práctica. El aula o en casa (modalidad en línea) debe contar con condiciones adecuadas de ventilación, iluminación y espacio para la realización de actividades dinámicas. Se deberá identificar y minimizar riesgos potenciales, como obstáculos o mobiliario inadecuado, que puedan interferir con la movilidad o la interacción grupal.

### - Supervisión:

El docente deberá supervisar todas las actividades prácticas para asegurar que se desarrollen de manera segura y conforme a las normas establecidas. Esto incluye brindar orientación oportuna, resolver dudas y garantizar la correcta implementación de las estrategias educativas diseñadas por los estudiantes.

**- Protocolos de interacción:**

Dado que la clase requiere trabajo en equipo e interacción continua, se promoverá el respeto mutuo, la comunicación asertiva y la prevención de conductas que puedan generar conflictos. Se establecerán reglas claras para garantizar un ambiente inclusivo y colaborativo.

**- Materiales y recursos:**

El uso de materiales educativos o tecnológicos deberá realizarse bajo la supervisión del docente. Los estudiantes deberán asegurarse de que los recursos sean utilizados de forma adecuada y en condiciones que eviten accidentes o daños.

**- Salud y bienestar:**

Se promoverá la atención a la salud física y emocional de los participantes. En caso de que un estudiante requiera atención por malestar o algún incidente, se activarán los protocolos correspondientes y se notificará de inmediato al personal responsable

**8. FORMACIÓN EN VALORES Y DESARROLLO DE HABILIDADES BLANDAS. (Revisar PEA)**

Durante la práctica se fortalecerán valores como la responsabilidad, el compromiso, la honestidad y la perseverancia.  
Asimismo, se desarrollarán habilidades blandas como la organización, la planificación, la redacción técnica y la toma de decisiones.

**9. CONCLUSIONES:**

La práctica permite comprender la importancia de una administración integral en el emprendimiento.  
El estudiante, a través del desarrollo del lienzo de negocio escrito, aplica sus conocimientos de gestión, planificación y análisis para estructurar una propuesta empresarial viable y rentable.

**10. RECOMENDACIONES:**

- Revisar los elementos del lienzo de negocio antes de iniciar la práctica.
- Redactar el informe con lenguaje claro, técnico y coherente.
- Incluir datos reales o simulados que respalden cada parte del lienzo.