

## Emprendiendo rumbo al 2050: Spin off virtual MiPyMes

**WebQuest Description:** Dreams with deadline. Sue

**Grade Level:** College / Adult

**Curriculum:** Professional Skills

**Keywords:** Entrepreneurial spirit, Espíritu Emprendedor, Innovation system, Sistema de Innovación.

**Published On:** 2009-06-14 23:47:27

**Last Modified:** 2013-03-10 18:49:38

**WebQuest URL:** <http://zunal.com/webquest.php?w=30869>

### Introduction

El espíritu emprendedor surge en las circunstancias más adversas. En cuanto hay la oportunidad que se permite ser empresario, alguien pone en juego la imaginación y el esfuerzo para descubrir una oportunidad y convertirla en negocio. En países en desarrollo cada vez un mayor número de personas sienten la necesidad urgente de crear su empresa y es una tristeza que algunos deban comenzar se lanzan sin efectuar una sólida reflexión. Otras se lo piensan y nunca llegan a lanzarse. En una empresa las cosas nunca son como se las imaginó el emprendedor y con frecuencia son más difíciles. De acuerdo con la información del profesor Pedro Nuño, en todo el mundo en los últimos treinta años han proliferado los cursos y programas destinados a formar emprendedores o la capacidad de emprender. Estas actividades formativas ponen énfasis en el desarrollo del Plan de Empresa (business plan). En las principales escuelas de dirección del mundo se ha llegado a la conclusión de que una de las mejores formas de desarrollar las capacidades relacionadas con las iniciativas de emprender es llevar a los estudiantes a reflexionar alrededor de la elaboración de un business plan. En función de lo expuesto, el plan de la enseñanza – aprendizaje de las capacidades relacionadas con las iniciativas de emprender, sigue este esquema: Las características de los emprendedores y el manejo de la adversidad; En el concepto de la empresa y el contexto externo; revisamos la creatividad y las innovaciones, así como las redes sociales; El plan de empresa; y Emprendiendo dentro de la empresa.

### Tasks

Se formarán grupos de cinco personas, identificarán una razón social y un lema como Empresa, cada uno de los estudiantes tendrá un papel específico como especialistas dentro del emprendimiento propuesto. Las propuestas de Planes de Negocios de desarrollar en el Mercado de la Salud y su Cuidado. Los papeles de los Especialistas son los siguientes: Director (a) del Plan de Negocio Gestor de Talento Humano; Gestor de Producción Gestor de Marketing Gestor de Administración y Finanzas. Luego cada Estudiante iniciará su búsqueda personal investigando los recursos y materiales, para lo que utilizará las Tecnologías de Información y Comunicación (TIC). Recogerá toda la información sobre su especialidad utilizando los artículos proporcionados en el URL. Primero abrirá una cuenta en el URL; entrará en el URL; presionando CONTROL clic sobre este vínculo. Entonces se suscribirá a este grupo. En el perfil al suscribirse; indicar Nombre, Apellidos, edad; y en el campo LUGAR indicar el número del teléfono celular (ejemplo C095085997). En la página de INICIA clic en la opción ARCHIVOS para acceder a los documentos del proceso. En reuniones plenarias denominada NUCLEO DE EJECUTIVOS los Estudiantes que tengan el mismo papel o similar especialidad presentarán la carpeta de trabajo desarrollada durante las jornadas de búsqueda. En la primera reunión de Estudiantes según Especialidad, producirán una Agenda de los Colegas del círculo de Especialistas, con los siguientes campos: 1) Nombre y Apellidos; 2) Actividad Actual (En Relación de Dependencia; Negocio Propio; Beca Familiar); 3) Nombre del Emprendimiento; 4) teléfono celular y convencional; 5) Fechas de Cumpleaños; 6) Email personal; 7) Inventario de Documentos del repositorio del curso analizados. En el URL del grupoyahoo se colgarán las fotos de los círculos de Especialistas. En las siguientes reuniones del NUCLEO DE EJECUTIVOS (NE) todos los Estudiantes que tengan el mismo papel o la misma especialidad, compartirán la información y los descubrimientos individuales, comparando y valorando. Complementarán con el resto de los Especialistas. Presentarán luego de cada reunión del NE en la plenaria un resumen de los documentos analizados. En la reunión GARAGE los Estudiantes que construyen un emprendimiento Grupal, se agruparán los Estudiantes en su Grupo Inicial para elaborar el trabajo final que consistirá en una exposición oral y en una presentación en PowerPoint con la cual presentarán al resto de sus grupos de colegas; la propuesta de plan de empresa desarrollado, aplicando el modelo CFN. Los círculos de las reuniones GARAGE colgarán sus fotos en el grupoyahoo. Luego presentarán vuestra propuesta grupal elaborada en el modelo CFN; en el programa Word y el modelo Morlás en el programa Excel, la cual como evaluación final será colgada en el URL.

### Process

Comenzaremos con la tarea individual y cada Alumno interpretará su papel en el GARAGE. El Director de Proyecto será un verdadero experto; en la ruta para construir el plan de empresa en el modelo CFN. Es necesario que leer, resumir, recopilar, organizar y valorar los siguientes documentos determinando cuáles son los afines a su rol en el grupo GARAGE. Con los datos que corresponden a su especialidad elaborarán y presentarán una reseña utilizando

powerpoint:Plan de Empresa Convinciente (4.1.)Modelo de Plan de Empresa CFN (4.2.)Legal Afiliación a Cámara (4.3.)Legal Constitución Empresa y Valores (4.4.)El Gestor de Talento Humano será auténtico experto en motivación, su rol "hagas lo que tengas que hacer". Es necesario que leer, resumir, recopilar, organizar y valorar los siguientes documentos determinando cuáles son los afines a su rol en el grupo GARAGE. Con los datos que corresponden a su especialidad elaborarán y presentarán una reseña utilizando powerpoint:Libro Ecuador, país de Emprendedores (6.2.)Plan de Empresa Convinciente (4.1.)Modelo de Plan de Empresa CFN (4.2.)Evaluación Inicial (1.1.)Emprendedorismo en la Era del Nihilismo (1.2.)Espíritu Emprendedor (1.3.)Redes Sociales (5.1.)Ejercicios Redes Sociales (5.2.)Software Programa de proyectos modelo Morlás (6.3.) El Gestor de Marketing será auténtico vendedor de la imagen de la empresa y el producto y un excelente negociador, su rol "hagas lo que tengas que hacer" verdadero experto en la ruta para construir el plan de empresa en el modelo CFN. Es necesario que leer, resumir, recopilar, organizar y valorar los siguientes documentos determinando cuáles son los afines a su rol en el grupo GARAGE. Con los datos que corresponden a su especialidad elaborarán y presentarán una síntesis utilizando powerpoint:Concepto de Empresa y Contexto Externo (2.1.)Creatividad (3.1.)Innovación (3.1.)Los Diez Problemas del Mundo (3.3.)Mercado en las Tecnologías de Información y comunicación (3.4.)Emprendedores y Ética (6.1.)Software Programa de proyectos modelo Morlás (6.3.) El Gestor de Finanzas será tenaz vendedor forjador de recursos y un excelente precursor de recursos y diseñador de organización, verdadero experto en la ruta para construir el plan de empresa en el modelo CFN. Es necesario que leer, resumir, recopilar, organizar y valorar los siguientes documentos determinando cuáles son los afines a su rol en el grupo GARAGE. Con los datos que corresponden a su especialidad elaborarán y presentarán una reseña utilizando powerpoint:Modelo de Plan de Empresa CFN (4.2.) y Legal Afiliación a Cámara (4.3.)Legal Constitución Empresa y Valores (4.4.)Software Programa de proyectos modelo Morlás (6.3.) El Gestor de Producción manejará el proceso de producción y perseguirá la calidad total, un verdadero experto en la ruta para construir el plan de empresa en el modelo CFN. Es necesario que leer, resumir, recopilar, organizar y valorar los siguientes documentos determinando cuáles son los afines a su rol en el grupo GARAGE. Con los datos que corresponden a su especialidad elaborarán y presentarán una síntesis utilizando powerpoint:Plan de Empresa Convinciente (4.1.)Modelo de Plan de Empresa CFN (4.2.)Software Programa de proyectos modelo Morlás (6.3.) El grupo en su conjunto desarrollará el modelo del plan de empresa aplicando un caso propio en el mercado de la salud y su cuidado, el cual construirá paulatinamente sobre el modelo de CFN y los cálculos los producirá aplicando el software modelo Morlás.Repositorio documentos en URL <http://es.groups.yahoo.com/group/emprendiendorumboal2025/files/>

## Evaluation

| Category and Score   | Suficiente 5   | Adecuado 2   | Nada 0   | Puntuacion total 10 | Score |
|--|--|--|--|---------------------|-------|
| Distribución de las tareas y Realización de los Trabajos en los Grupos Garage                |  | Distribución de las tareas y Realización de los Trabajos en los Grupos Garage                | Distribución de las tareas y Realización de los Trabajos en los Grupos Garage                |                     | %10   |
| Distribución de las tareas y Realización de los Trabajos en los Grupos Nucleo de Ejecutivos. |  | Distribución de las tareas y Realización de los Trabajos en los Grupos Nucleo de Ejecutivos. | Distribución de las tareas y Realización de los Trabajos en los Grupos Nucleo de Ejecutivos. |                     | %15   |
| Uso de los recursos TIC en los grupos Garages y Nucleo de Ejecutivos                         |  | Uso de los recursos TIC en los grupos Garages y Nucleo de Ejecutivos                         | Uso de los recursos TIC en los grupos Garages y Nucleo de Ejecutivos                         |                     | %25   |
| Aspecto y contenido del plan de empresa. Desarrollo del test final de situación.             | Aspecto y contenido del plan de empresa. Desarrollo del test final de situación. |  | Aspecto y contenido del plan de empresa. Desarrollo del test final de situación.             |                     | %50   |
|  |  |  |  | Total Score         | %100  |

## Conclusion

¡ Felicidades, hemos llegado al término del módulo "Emprendiendo rumbo al año 2025"! Deseamos que hayas disfrutado aprendiendo de Emprendimiento y de los Emprendedores tanto como lo hicieron los creadores de estos materiales. Con esta metodología hemos pretendido penetrar en el conocimiento del Emprendedorismo. Asimismo, hemos procurado practicar el manejo de las técnicas del Emprendimiento, particularmente el plan de empresa. Se ha pretendido acercar a los Estudiantes a las oportunidades empresariales de la innovaciones basadas en la ciencia y la tecnología. Y a los quiebres que presentan los problemas casi insolubles de la humanidad como salud, educación, energías renovables, organización empresarial, recursos naturales, diversidad y otros. Si estos cometidos han sido alcanzados nos damos por plenamente satisfechos. ¡ Enhorabuena! Te deseamos éxitos en tu camino "Emprendiendo rumbo al año 2025".

## Teacher Page

Se deja constancia del reconocimiento y agradecimiento por la valiosa colaboración en la producción de los materiales didácticos de los Profesionales - Docentes Universitarios&nbsp; Javier Naranjo, Mario Zambrano, Carlos Morlás, Marcos Espinoza y Gabriel Jacobshon.La presente WEBQUEST ha sido producida para estudiantes universitario de pregrado.&nbsp;&nbsp;Este recurso didáctico ha sido formulado&nbsp;para&nbsp; seminarios de emprendedores&nbsp; multidisciplinarios combinando carreras estudiantiles.El diseño curricular contempla las siguientes unidades didácticas:1. El Espíritu Emprendedor2. El entorno socioeconómico3. La creatividad y la innovación&nbsp;como base para los emprendimientos.4. La construcción de Redes sociales para el apoyo a los emprendimientos.5. El plan de empresa para el desarrollo del concepto&nbsp;del negocio.6. Emprendiendo dentro de la Empresa7. Los Emprendedores y la Etica.&nbsp; &nbsp;

**Standards**

**Credits**

**Other**