

## **Ruta de Retos de Emprendedores eanistas**

### **Unidades: Strategies for Internationalization**

#### **Ciclo 4 2020-2**

#### Justificación:

La educación tiene que ser dinámica y conectada con las necesidades de los empresarios. Para que los estudiantes eanistas entiendan de manera profunda el contexto local en su proceso de aprendizaje, se hace necesario que interactúen de cerca con las empresas del país y sus necesidades.

La Universidad Ean desde el Instituto para el Emprendimiento Sostenible, desarrolla el programa Ean Impacta que brinda acompañamiento a emprendedores en diferentes fases (pre-incubación, incubación y aceleración) y de manera paralela, a través del Consultorio para el Emprendimiento Sostenible y Consultorio para el Comercio Electrónico, brinda atención y asesoría a necesidades de emprendimientos y mipymes en sus retos y necesidades de diferentes índoles en el desarrollo y puesta en marcha de sus iniciativas empresariales con el apoyo y guía de tutores con diferentes especialidades.

Sin embargo, son los emprendedores aplicando las recomendaciones y metodologías quienes deben diseñar, desarrollar e implementar estas soluciones, lo cual no siempre se puede realizar con la profundidad y formalidad ideal por falta de recursos y tiempo.

La educación por retos es una metodología que se puede abordar desde distintas unidades académicas, tanto de pregrado como de posgrado. En la Universidad Ean esta práctica se ha venido implementando desde 2013, en electivas de pregrado enfocadas en innovación abierta colaborativa - Cátedra Bancoldex o Desafío INNPulsa, Cátedra Probogotá, Consultoría en Innovación -, en las unidades transversales de cultura de emprendimiento, en diferentes unidades de estudio con la alianza realizada con Interacpedia, y por iniciativa independiente de diferentes docentes en unidades de pregrado y posgrado.

Esta experiencia ha generado beneficios para todas las partes interesadas, entre los que se destacan la motivación de los estudiantes al encontrar sentido y apropiación en la aplicación directa del conocimiento, experiencia directa y exposición de los estudiantes en el mercado laboral, la transformación del rol del docente, la inspiración que generan en las empresas las ideas de jóvenes con nuevas perspectivas, entre otros.

Alineando las necesidades de formación por competencias en ambientes empresariales de los estudiantes de la Universidad Ean con las necesidades y retos de emprendedores eanistas, se propone desde la FAFCE y el Instituto para el Emprendimiento sostenible, una ruta de retos de emprendedores eanistas, en el área de mercado, la cual desde la academia se identifica como área de oportunidad para profundizar y ampliar el alcance de la metodología de retos y desde

el programa Ean Impacta y Consultorios se resalta como una de las áreas clave para potenciar el crecimiento de las empresas acompañadas.

Objetivo:

Conectar los espacios académicos con las necesidades de los emprendedores vinculados al programa Ean Impacta, a través de una ruta que busca llevar retos específicos que puedan ser abordados por estudiantes en unidades académicas de los diferentes programas de la Facultad de Administración, Finanzas y Ciencias Económicas de la Universidad Ean.

Unidades Académicas y resultados esperados:

Se trata de dos unidades de estudio que se imparten a estudiantes de pregrado de tercer y cuarto semestre de Negocios Internacionales y Administración de Empresas:

1. **Strategies for Internationalization:** unidad de estudio de ciclo, es decir 9 semanas, se concentra en desarrollar un **plan de internacionalización** para una compañía determinada, aplicando herramientas de investigación y selección de mercados, evaluación de aspectos políticos, económicos, culturales y demás; y la selección de la mejor opción para posicionar un producto o una empresa. Adicional a esto se hará la evaluación financiera de la opción seleccionada, para darle al empresario toda la información necesaria en caso de implementar un proceso de internacionalización.

Condiciones postulación y participación emprendimientos:

1. Ser emprendimiento activo en las fases de acompañamiento Construye y Crece de Ean Impacta, Consultorio de Emprendimiento Sostenible y en el Consultorio para el Comercio.
2. Tener un reto identificado en el área de mercadeo
3. Tener disponibilidad para cumplir con los compromisos de participación del programa retos de emprendedores.

Compromisos de participación:

<b>Actividades y compromisos</b>	<b>Fechas</b>
	<b>Unidad: Strategies for internationalization</b>

<p><b>1. Postulación:</b> Diligenciamiento de la información en el siguiente enlace</p>	<p>Del 30 de septiembre al 9 de octubre de 2020</p>
<p><b>2. Contextualización de la empresa y el reto</b></p> <p>1.1 Reunión con los docentes de las unidades</p> <p>1.2 Entregar brief de la empresa.</p> <p>1.3 Participar en una entrevista inicial (Presencial o virtualmente) para suministrar la información necesaria a los estudiantes para abordar el reto.</p>	<p>1.1 octubre 16 de 2020</p> <p>1.2 del 10 octubre al 16 de octubre de 2020</p> <p>1.3 Se definirá con el docente</p>
<p><b>3. Trabajo conjunto para solucionar el reto</b></p> <p>2.1 Participar en sesiones de trabajo con el equipo emprendedor, que estén relacionados con el reto y los estudiantes.</p> <p>2.2 Dar respuesta ágil (en máximo 3 días hábiles) de preguntas y respuestas con estudiantes de la unidad de estudio.</p> <p>Las sesiones de trabajo se estiman de entre 1 y 2 horas presencial o virtual a la semana. El horario de estas sesiones se define de común acuerdo entre el emprendimiento y los estudiantes.</p> <p>Este proceso busca aportar a ambas partes, en ese sentido la dedicación y compromiso son clave para el logro de los objetivos para cada uno.</p>	<p>Del 20 de octubre al 24 de noviembre</p>
<p><b>4. Recepción y valoración de resultados</b></p> <p>Presentarse como evaluador del Plan de mercadeo (unidad Estrategia de mercados)</p>	<p>24 de noviembre</p>

Opcional: La empresa beneficiaria tendrá la opción de ofrecer un incentivo a los mejores estudiantes del grupo que puede ser: un bono, un producto, la posibilidad de trabajar con el emprendedor en su emprendimiento, ser su aliado y/o proveedor, etc.

Beneficios de la Participación (emprendedor):

1. Grupos de trabajo dedicados a averiguar información valiosa del consumidor y del mercado durante la duración del reto, según la unidad de estudios.
2. Propuestas innovadoras que vendrán de los grupos de estudiantes con la información recolectada, bien como recomendaciones generales o en forma de un plan específico (según la unidad de estudios).

3. Responsabilidad social empresarial al colaborar con grupos de estudiantes eanistas y ayudar a desarrollar sus competencias.
4. Certificación de apoyo a formación con un número de estudiantes impactados durante el tiempo invertido en acompañamiento (Según sea semestre o ciclo y según solicitud del emprendedor).

#### Beneficios de la Participación (estudiante):

1. Trabajo de campo en una empresa real.
2. Trabajo guiado por el docente y con el acompañamiento directo de un emprendedor.
3. Posibilidad de implementar las ideas en el emprendimiento (depende de acuerdo con el emprendedor).
4. Certificación de la Universidad Ean por la participación en el reto (Por solicitud del estudiante).
5. Premios a los mejores estudiantes entregados por el emprendimiento(Opcional).

#### Entregables esperados:

Predeterminado según la unidad de estudios, de manera detallada se explica en la parte de abajo cuáles son los entregables de cada una de las unidades de estudio.

### **1. Unidad de estudio Strategies for internationalization**

- Brief de Investigación: Documento resumen de lo que incluirá la investigación, debe incluir el objetivo general de la investigación, objetivos secundarios, metodología utilizada, instrumentos a utilizar, resultados esperados de la investigación, cronograma, evaluación financiera de la propuesta.
- Investigación de Fuentes Secundarias:
  - Análisis de Tendencias en el consumo nacional e internacional: presentación con principales tendencias del mercado con un Excel adjunto con fuentes de información consultadas.
  - Análisis de Competidores en el mercado internacional: presentación con principales competidores en el mercado, precios, canales y demás información que sea relevante.
- Plan de Internacionalización:
  - PESTEL: de la empresa
  - Segmentación, targeting y posicionamiento: incluye la definición de los segmentos de mercado, tamaño del mercado, tamaño de los segmentos.
  - Uso de la herramienta CAGE, ponderación, selección y análisis de mercados
  - Cronograma: indicando las acciones en un calendario
  - Estrategias y tácticas para la implementación de la estrategia en el mercado meta

#### *Presentación final de los estudiantes:*

Presentación resumen con todos los resultados que tenga la siguiente estructura:

- Resumen de la investigación
- Brief
- Resumen análisis del mercado local e internacional
- Resumen evaluación y selección de mercados internacionales



- Resumen estrategia de internacionalización
- Resumen costos de implementación de la estrategia
- Cronograma, metas, métricas

Sesión virtual de exposición frente a los emprendedores.

#### Propiedad Intelectual:

La información suministrada por el emprendimiento se puede proteger por medio de un acuerdo de confidencialidad, si es requerido por el emprendedor, sin embargo, al ser un ejercicio académico se espera que la información sea usada sólo para fines del ejercicio de desarrollo del reto.