

**Términos de referencia de Retos Emprendedores Eanistas**  
**Unidad de estudio: Gerencia de Mercadeo**  
**2024-2**

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 Impacta – 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 diferentes servicios, brinda atención y asesoría a necesidades de emprendimientos y MiPymes en sus retos y necesidades de diferentes ídoles 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 INNpulsas, 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 Facultad de Administración, Finanzas y Ciencias Económicas - FAFCE y Gerencia Impacta - 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 a los programas de acompañamiento de Impacta - Emprendimiento Sostenible, 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:

Gerencia de Mercadeo, es una unidad de estudio que se imparte a estudiantes de pregrado de tercer y cuarto semestre de Negocios Internacionales y Administración de Empresas:

- 1. Gerencia de Mercadeo:** unidad de estudios de semestre, es decir, 18 semanas, se concentra en desarrollar un **Plan de Mercadeo** para una compañía dada, desarrollando la temática que propone el curso, la cual incluye la identificación de propuestas de valor, aplicando herramientas de investigación y análisis para conocer el público objetivo de la empresa, mercadeo estratégico (segmentación y posicionamiento) y diseño de la mezcla de mercadeo apropiada junto con la propuesta estratégica y táctica, así como las métricas y propuesta de presupuesto. Esta unidad de estudios es ideal para aquellos emprendedores que se encuentran en una etapa intermedia dentro de su entendimiento



4.1. Presentarse como evaluador de la Investigación de mercados (unidad Fundamentos de mercadeo) y Plan de mercadeo (unidad Gerencia de mercadeo).	
----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	--

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 de estudiantes apoyados por docentes expertos, dedicados a construir la oferta de valor del emprendimiento, 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 un plan de mercadeo, con estrategias y tácticas para el emprendimiento teniendo en cuenta las necesidades del emprendimiento, así como recomendaciones generales para mejorar posicionamiento
3. Responsabilidad social empresarial al colaborar con grupos de estudiantes eanistas y ayudar a desarrollar sus competencias.
4. Constancia de participación por el apoyo al proceso de formación a estudiantes durante el tiempo invertido en la iniciativa (Según sea semestre o ciclo y según solicitud del emprendedor).

Beneficios de la participación (estudiante):

1. Trabajo de campo en una empresa del sector 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).
5. Constancia de participación en el reto (según solicitud del estudiante).
6. 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.

Al finalizar la unidad de estudio, Gerencia de Mercadeo, el grupo de estudiantes debe entregar un plan de mercadeo al emprendimiento con el cual estuvo trabajando durante el semestre, el cual se encuentra compuesto por los siguientes entregables:

- Oferta de valor para la organización.
- Análisis del macro y microentorno y diagnóstico apoyado en matrices.
- Identificación y análisis de la competencia
- Identificar el público objetivo (usando recursos o plantillas argumentadas).
- Mezcla de mercadeo acorde con la empresa
- Definición de KPI's - Indicadores de gestión
- Estrategias y tácticas apropiadas.

La sesión de presentación final de resultados, **será presencial**, de acuerdo con lineamientos expresados por los docentes. Los emprendedores deberán asistir a este espacio desarrollado bajo el formato de la feria de mercadeo, para revisar los resultados entregados por los estudiantes. Las invitaciones para asistir a esta feria se realizarán de manera previa por parte de los estudiantes, quienes diseñarán las respectivas invitaciones informando sobre la fecha y el horario para asistir a las instalaciones de la universidad. Es importante dejar claro que si algún emprendedor no puede asistir el evento organizado por la universidad debe enviar un representante de la empresa para participar en la feria y recibir por parte de los estudiantes en documento de plan de mercadeo

**Propiedad Intelectual:** Teniendo en cuenta la naturaleza y la dinámica expuesta, las partes en el futuro podrán acordar que todos los resultados entregables, derivadas y efectos de los servicios prestados por aquel por causa o con ocasión del desarrollo del proyecto, que constituyan una obra creativa original susceptible de ser protegida por el régimen legal de Derechos de Autor, serán transferidos a conveniencia de las partes, junto con sus derechos patrimoniales de manera automática, plena y total, por el máximo término legal y sin restricción

alguna, de conformidad con el artículo 28 de la Ley 1450 de 2011 modificatoria del artículo 20 de la Ley 23 de 1982.

Esta cesión requerirá contrato adicional para realizar la transferencia de los correspondientes derechos patrimoniales de la obra, el cual se relaciona en el presente documento como Anexo N° 2.

**TRATAMIENTO DE DATOS PERSONALES Y FINANCIEROS POR LA UNIVERSIDAD EAN.**

**HABEAS DATA: EL EMPRENDEDOR** declara que ha obtenido la autorización de sus colaboradores y empleados, para que **LAS PARTES** puedan tratar dichos datos en desarrollo del objeto contractual, en este sentido, cualquier dato personal que sea suministrado a LA UNIVERSIDAD EAN, **EL EMPRENDEDOR** declara que cuenta con la autorización y lo hace bajo su entera responsabilidad.

**DATOS FINANCIEROS: EL EMPRENDEDOR** autoriza expresamente de forma libre y voluntaria a la UNIVERSIDAD EAN para que reporte, consulte e informe, a centrales de riesgo (Datacrédito, CIFIN, etc.) el comportamiento crediticio y financiero de UNICORN MOBILE, en virtud de esta ALIANZA. Por lo tanto, acepto que mi comportamiento de pago crediticio y financiero, se refleje en las bases de datos de centrales de riesgo o de cualquier otro operador y/o fuente de información legalmente establecido. La permanencia de la información estará sujeta a los principios, términos y condiciones consagrados en la Ley 1266 de 2008 y demás normas que lo modifiquen, aclaren o reglamenten. En este sentido autorizo, expresa e irrevocablemente a la Universidad Ean para que consulte mi información financiera, crediticia, comercial, de servicios y la proveniente de otros países, atinente a mis relaciones comerciales que tenga con el Sistema Financiero, comercial y de servicios, o de cualquier sector, tanto en Colombia como en el Exterior. Adicionalmente, la presente autorización se extiende para que la Universidad Ean pueda compartir información con terceros públicos o privados, que ostenten la condición de fuentes de información, operadores de información o usuarios, administradores y gestores de cobro de cartera.

**CONFIDENCIALIDAD:** Cada una de las partes se obliga a mantener la debida reserva y a no divulgar a terceros, ni hacer uso para terceros o para operaciones distintas del objeto que las ocupa, cualquier información de carácter técnico o comercial que se obtenga por razón de este que sea propiedad de la otra parte. Las partes se obligan a guardar absoluta confidencialidad sobre la información que le sea revelada, así como de cualquier información sobre las operaciones, métodos, sistemas, estrategias comerciales y procedimientos empleados por la otra Parte o sus servidores en sus actividades y el desarrollo de su objeto social.

Nota: recuerda que actualmente nos encontramos en un proceso de diagnóstico sobre tu modelo de negocio, lo que no significa que los montos o términos requeridos de inversión estén aprobados o que se pueda inferir razonablemente que, tu emprendimiento será seleccionado; comoquiera que, estamos gestionando tratativas preliminares en el marco de la buena fe objetiva.

En mérito de lo expuesto y en señal de aceptación y de adhesión a los presentes términos, se firma a los \_\_ del mes de \_\_\_\_\_ de 2024:

**EI EMPRENDEDOR:**

Número identificación:

\_\_\_\_\_  
Nombre del emprendedor:

Número identificación:

**EI ESTUDIANTE:**

\_\_\_\_\_  
Nombre del estudiante: