

Diplomado en Emprendimiento Sostenible

Modalidad presencial (bajo el modelo de Presencialidad Asistida por Tecnología PAT)

PRESENTACIÓN

El emprendimiento debe ser visto como un estilo de vida; una actitud con la cual se afrontan los problemas de manera proactiva, estratégica y recursiva. En este sentido este diplomado se orienta a la formación de emprendedores sostenibles, basado en el liderazgo, la innovación y enfocado en el desarrollo y/o fortalecimiento de iniciativas que estén orientadas a la creación y fortalecimiento de las pequeñas y medianas empresas.

Para que una iniciativa pueda considerarse sostenible en el tiempo, es indispensable que su fundamentación parta de la capacidad del emprendedor para entender, apropiarse y utilizar la información que el entorno y su usuario le proporcionan en referencia a sus gustos y necesidades. Así mismo, es fundamental que el emprendedor reconozca la diferencia que existe entre los atributos de un producto/servicio y la manera como éste se transforma en una iniciativa, verificando todos los componentes que le constituyen y la importancia de la innovación y la sostenibilidad como generadoras de ventajas competitivas.

A través del énfasis en el pensamiento creativo, este proceso de formación pretende desarrollar, productos, servicios, procesos, modelos de negocio que puedan ser catalogados como innovadores, aspirando por esta vía a la sostenibilidad y al alto potencial de crecimiento. Para ello, se fundamenta en la metodología del pensamiento de diseño y otras metodologías ágiles, como soporte estructural en tres fases: escuchar, crear y entregar.

Escuchar se refiere a observar y comprender el entorno y los grupos de usuarios como foco del proceso de desarrollo de producto y sistema de la iniciativa. Crear se refiere a la capacidad de proponer ideas innovadoras y pertinentes, validando rápidamente sus resultados e impactos para mejorarlas y adquirir la capacidad de volverlas tangibles en prototipos que les permitan reconocer virtudes y defectos de los proyectos. Entregar se refiere a reconocer la relación entre ese producto, servicio o proceso ideado y prototipado y la forma de hacerlo realidad a través de un sistema de iniciativa efectivo.

Finalmente, se incluye el proceso de validación financiera de los modelos de negocio, como un elemento propio de enfoque de la sostenibilidad, que entiende que el desarrollo sostenible solo es posible si se garantiza en el modelo de desarrollo empresarial, una búsqueda permanente del equilibrio entre el beneficio social, el cuidado del medio ambiente y la rentabilidad económica.

OBJETIVOS DEL PROGRAMA

GENERAL

Transferir conocimiento y capacidades técnicas en el uso de metodologías y herramientas que permiten el desarrollo de procesos de creación de empresas, emprendimientos innovadores, sostenibles y escalables.

ESPECÍFICOS

- Fortalecer las capacidades de análisis del entorno y de identificación de tendencias de mercado.
- Estudiar y aplicar herramientas para el desarrollo de soluciones innovadoras.
- Analizar y utilizar enfoques de innovación en el proceso de construcción de ideas y modelos de negocio.
- Estudiar y aplicar el concepto de sostenibilidad en el desarrollo de modelos de negocio.
- Apropiar metodologías ágiles de validación de modelo de negocio.
- Estudiar y aplicar conceptos financieros aplicados a la validación del modelo de negocio.
- Estudiar y analizar el proceso y ecosistema de financiación para emprendedores.

PERFIL DEL INTERESADO

Pequeños y medianos empresarios, dinamizadores empresariales, cámaras de comercio, incubadoras, aceleradoras, emprendedores con formación en diferentes áreas del conocimiento como: Ciencias Empresariales, Humanidades, Ingenierías, Bellas Artes, Ciencias de la Educación, Ciencias Básicas, Ciencias de la Salud.

METODOLOGÍA

Sesiones de acompañamiento directo en modalidad presencial asistida por tecnología (PAT). Análisis de casos, retroalimentación, desarrollo de proyecto integrador en equipos para aplicar los contenidos abordados y horas de trabajo autónomo para que el participante afiance los conocimientos aprendidos en cada módulo.

Módulo

Contenido

Intensidad

1	DIAGNÓSTICO DE ENTRADA	<ul style="list-style-type: none">Examen diagnóstico de Entrada.	1 hora
2	BASES DE EMPRENDIMIENTO, ECOSISTEMA Y PERFIL DEL EMPRENDEDOR EN COLOMBIA	<ul style="list-style-type: none">Conceptos clave: Emprendimiento sostenible e intra emprendimiento.Entendiendo el ecosistema emprendedor y como acceder a las oportunidades que ofrece.¿Qué es Emprendimiento Sostenible?Perfil del emprendedor en Colombia y Bogotá Región (GEM).Pensamiento emprendedor, sostenible y liderazgo para el emprendimiento.	5 horas
3	FUNDAMENTOS DE LA SOSTENIBILIDAD Y LA REGENERACIÓN	<ul style="list-style-type: none">Definición y conceptualización crítica de la sostenibilidad.Agenda 2030: Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS).Oportunidades para la innovación de la sostenibilidad: cambio climático y soluciones basadas en la naturaleza.Regeneración y culturas regenerativas.	6 horas
4	GENERACIÓN DE SOLUCIONES Y MODELOS ORIENTADOS A LA SOSTENIBILIDAD	<ul style="list-style-type: none">Herramientas y metodologías para la generación de ideas.Soluciones basadas en la naturaleza y biomiméisis.Economía circular.Diseño para la sostenibilidad.Modelos de negocios sostenibles referentes.	9 horas
5	PROTOTIPADO Y VALIDACIÓN DE PROPUESTA DE VALOR DE SOLUCIONES SOSTENIBLES	<ul style="list-style-type: none">Técnicas de prototipado de productos y servicios.Pensamiento de Diseño.Experimentos de validación de soluciones.Definición de propuesta valor.System Mapping.	9 horas
6	DESARROLLO Y VALIDACIÓN DE MODELOS DE NEGOCIO	<ul style="list-style-type: none">Innovación en modelos de negocio.Lean StartUp.Metodologías ágiles para validación de modelos de negocio sostenibles.Desarrollo de clientes.	9 horas
7	GESTIÓN DE VENTAS EFECTIVAS	<ul style="list-style-type: none">Procedimiento básico de la venta.Acuerdos y planes.Valores agregados.Los 4 pasos claves en un proceso de prospección efectivo.Segmentación.Antes de ponerse a buscar: segmentar.Cómo conseguir referidos.Cómo gerenciar oportunidades partiendo de ofertas de valor.	6 horas
8	MARKETING Y COMERCIO ELECTRÓNICO PARA EMPRENDEDORES Y STARTUPS	<ul style="list-style-type: none">Introducción al Marketing Digital y el Comercio Electrónico.Estrategia Digital.<ul style="list-style-type: none">Definición del público objetivo.Identificación de canales.Social Media Marketing.<ul style="list-style-type: none">Facebook Marketing.Instagram Marketing.WhatsApp Business.<ul style="list-style-type: none">Configuración.Usos en Marketing.Métodos de Pago.Pasarelas Características y Mejores Prácticas.	9 horas
9	ESTRUCTURA FINANCIERA, VALIDACIÓN ECONÓMICA Y FASES DE INVERSIÓN EN EMPRENDIMIENTO.	<ul style="list-style-type: none">Estructura del Ecosistema de financiación para emprendimiento.Desarrollo de planes y presupuestos financieros.Planeación para la reducción y efectiva administración de costos y gastos en la empresa.Análisis de fuentes de financiación.Definición de indicadores útiles para la gestión del negocio.Bases e introducción a gestión financiera de negociosEstructura de costos.Validación financiera de modelos de negocio.Preparación de un deck de inversión, para atraer inversión.	9 horas
10	CREACIÓN DE EMPRESAS	<ul style="list-style-type: none">Verificación de los aspectos estratégicos antes de seleccionar una figura jurídica.Separación de la persona natural y la persona jurídica.Ventajas de la constitución jurídica.Clases de empresas o sociedades.Sociedad por acciones simplificada.Parámetros generales para elegir el tipo de constitución legal.Instituciones y trámites ante la cámara de comercio.	6 horas
11	IDENTIFICACIÓN Y ESTRUCTURA DE LOS IMPUESTOS EN COLOMBIA	<ul style="list-style-type: none">Conceptualización e importancia de los impuestos en la gestión del estado.Tipos de impuestos y administración por territorialidad.Clasificación de los contribuyentes.Sistemas de retención.	6 horas
12	TIPOS DE IMPUESTOS DE ACUERDO CON LA ACTIVIDAD ECONÓMICA	<ul style="list-style-type: none">Tipos de obligaciones tributarias.Asignación de tributos de acuerdo con la actividad económica.Estrategias para el cumplimiento tributario.	6 horas
13	PLANEACIÓN Y ESTRATEGIA TRIBUTARIA	<ul style="list-style-type: none">Estrategias tributarias para emprendedores.Diseño de la planeación tributaria del emprendedor acorde con su actividad económica. <p>Taller: liquidación de impuestos básicos con análisis de impacto en la actividad económica.</p>	6 horas
14	SERVICIO AL CLIENTE Y LOGÍSTICA	<ul style="list-style-type: none">Características del servicio al cliente en Comercio Electrónico.Logística de entrega y funcionamiento.Mejores prácticas en Servicio al Cliente y Logística.	9 horas
15	PROYECTO INTEGRADOR Y DIAGNÓSTICO DE SALIDA	<ul style="list-style-type: none">Examen diagnóstico de Salida.	4 horas

Duración del evento

120 horas:
33 sesiones en total (32 sesiones de 3 horas cada una + 1 última sesión de 4 horas)

EQUIPO DOCENTE

Expertos en esta área del conocimiento



MAURICIO REYES GIRALDO COORDINADOR ACADÉMICO

Docente Asistente Vicerrectoría Académica Universidad EAN - Director de formación en Emprendimiento.

Administrador de Empresas, Magister en Administración Financiera y Especialista en Finanzas. Con formación y más de 15 años de experiencia en acompañamiento y desarrollo de procesos de Emprendimiento en diversas áreas, gran experiencia en desarrollo de modelos de negocio, formulación, evaluación, ejecución y seguimiento de proyectos productivos y constitución de empresas de capital privado. Se ha desempeñado como Director de Maestrías en el campo de la Innovación, Creación y Dirección de empresas y Gerencia Estratégica del Diseño. Preparado pedagógicamente para la docencia e impartir capacitación. Manejo de diversas herramientas tecnológicas y de innovación aplicadas a las finanzas y al desarrollo y acompañamiento de StartUp's. Excelente capacidad de interpretación, elaboración, proyección de estados financieros, y ejercicios de valoración empresarial y de StartUp's.



DIANA GONZÁLEZ SANTOS DOCENTE

Contadora Pública, MBA en Dirección y Administración de Empresas, Especialista en Revisoría, Fiscal y candidata de Doctorado en Administración de Empresas, cuento con experiencia de más de 9 años en el sector real colombiano donde me he desempeñado en cargos de responsabilidad en áreas administrativas, financieras, de planeación estratégica, talento humano, proyectos, servicio al cliente y control interno de plataformas transaccionales en e-commerce; la educación superior cuento con 6 años de experiencia como docente en pregrado y postgrado en diferentes Instituciones de Educación.



MIGUEL ÁNGEL ZÚNIGA GUTIÉRREZ DOCENTE

Profesor Asistente Universidad EAN con maestría en Gerencia estratégica del Diseño; docente de la Universidad Ean. Consultor para las industrias creativas y culturales, con experiencia en facilitación y en el uso de la metodología Design Thinking e innovación en temas de emprendimiento, creación de empresas, gestión cultural, entre otros. Docente por más de 9 años en temas de creatividad, innovación, creación de empresas creativas y consultor por más de 8 años para empresas privadas y públicas como: Editorial el Tiempo, Colpensiones, Positiva, EcoConsultores, Juan Valdez, Falabella, Aseguradora Solidaria, entre otros.



JAIRO ALONSO OROZCO TRIANA DOCENTE

Docente Asociado Vicerrectoría Académica Universidad EAN. Economista de la Universidad de Cartagena, Ph.D.(c) en Entrepreneurship and Management y Master in Applied Research in Economics and Business de la Universidad Autónoma de Barcelona. Magister en gestión de la innovación de la Universidad Tecnológica de Bolívar. Con más de 15 años de experiencia en empresas y academia. Actualmente, profesor asociado del Instituto para el Emprendimiento Sostenible de la Universidad EAN. Ha participado en múltiples proyectos de investigación en líneas relacionadas con el emprendimiento, educación emprendedora y intraemprendimiento.



JOSÉ ALEJANDRO MARTÍNEZ SEPÚLVEDA DOCENTE

Docente Asociado Vicerrectoría Académica Universidad EAN. Doctorando en Gestión; Magister en Ingeniería Ambiental e Ingeniero Químico. Certificado como Asociado en Sostenibilidad por el ISSP (International Society of Sustainability Professionals), miembro de ISWA (Asociación internacional de gestión de residuos), de AASHE (Asociación para el avance de la sostenibilidad en la educación superior de USA), de Circular Economy Club (UK), de la plataforma de economía circular de las Américas, de las redes iberoamericanas de expertos en residuos y energía renovable, así como de Climate Reality Project (2018). Investigador reconocido por Colciencias (Colombia), y docente en Colombia y en el exterior.

Durante veinte años de ejercicio profesional ha sido empresario, consultor, director de programas y gerente, con experiencia en cambio climático, sostenibilidad, economía circular y estrategia empresarial. Docente e investigador de la Universidad Ean desde hace 9 años.



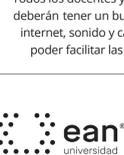
MARIA EUGENIA RINAUDO MANNUCCI DOCENTE

Ecóloga con Maestría en Sistemas de Vida Sostenible de la Universidad Externado de Colombia. Experta en soluciones basadas en la naturaleza y desarrollo sostenible. En los últimos cinco años, lideró la línea de investigación en cambio climático y biodiversidad en el Instituto Humboldt. Actualmente se desempeña como coordinador de sostenibilidad en la Universidad Ean, donde también ejerce como docente e investigadora en el Instituto de Emprendimiento Sostenible. Ha sido observadora de las negociaciones climáticas de las Naciones Unidas. Es autora líder en la Evaluación Nacional de Biodiversidad y Servicios Ecosistémicos de la IPBES (Plataforma Intergubernamental de Biodiversidad y Servicios Ecosistémicos) de las Naciones Unidas.



PAULA ECHEVERRY PÉREZ DOCENTE

Docente Asociado Vicerrectoría Académica Universidad EAN. Diseñadora industrial, especialista en emprendimiento social, con maestría en gestión de la innovación. Con más de 10 años de experiencia laboral trabajando en consultoría y gestión de proyectos en campos relacionados con innovación social, emprendimiento sostenible, gestión de la innovación, desarrollo de metodologías para la innovación y pensamiento de diseño. Actualmente, docente, investigadora y consultora en el programa emprendedor, coordinando la asignatura cultura del emprendimiento 2 en generación de ideas de alto impacto y liderando el nodo de internacionalización del programa.



LUIS TAYRON LOSADA PEDRAZA DOCENTE

DBA - Doctor of Business Administration - Atlantic International University - USA. Master en gestión del Marketing de la Escuela de Organización Industrial E.O.I. en Madrid (España), Leadership and Teambuilding - Universidad de Texas. Administrador de Empresas de la Universidad Javeriana. Participó en el proyecto Zero de la Universidad de Harvard. Estudios de Electrónica y Especialización en Marketing y Telecomunicaciones en Estocolmo (Suecia). Mentor certificado por la Red Hispanoamericana de Mentores con sede en San Isidro de Heredia (Costa Rica). Miembro Embajador para Colombia de la Red Global de Mentores con sede en Argentina. Miembro de la Red Mundial de Conferencistas con sede en Alemania.



OSCAR JAVIER AUZA MORA DOCENTE

Docente de la Facultad de Administración, Finanzas y Ciencias Económicas, Docente de la Maestría en Marketing Digital Coordinador Académico del Diplomado de Comercio Electrónico y Marketing Digital de la Universidad EAN. Formación docente, MBA en Dirección de Proyectos y Master en Marketing y Dirección Comercial Consultor en Marketing Digital y Comunicación Estratégica. Mentor invitado para el programa Google Launchpad, la Cámara de Comercio de Bogotá y el instituto de Emprendimiento y Sostenibilidad de la Universidad EAN.

RECURSOS TECNOLÓGICOS

Uso de la plataforma Webex. Todos los docentes y estudiantes deberán tener un buen acceso a internet, sonido y cámara para poder facilitar las sesiones.

CERTIFICADOS

La Universidad Ean expide un certificado por participación a quienes asistan al 80% de las sesiones programadas. Los certificados se generan y entregan el día de cierre del programa únicamente a aquellos participantes que hayan cumplido con el mínimo requerido en la presente propuesta en la sesión inmediatamente anterior a la finalización.

DURACIÓN

120 horas