



Podrías

Programa de Mercadeo

OCTAVO SEMESTRE



Universidad de la
Amazonia

FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES
ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS
PROGRAMA DE MERCADEO

Equipo Diseñador

Daniel Camilo Duran Camacho
Director

Yhully Marin
Coordinador de Medios y Recursos Tecnológicos

Coordinadora de Programa

Esp. EDNA EDIT GUARACA PENNA

Docente líder NEC

Cristian Hernández Gil

NEC Docente – Autores de la Guía Didáctica

Cristian Hernández Gil
Francy Vanessa Oviedo

Gerencia de Mercadeo

David Pastrana

Electiva II Gerencia de Exportaciones

Ariadna Garcia Penna

Planeación Estratégica

Marly Castrillón

Inglés III

Mary Luz Idrobo

Ética y Responsabilidad Social Empresarial

Edwar Ferney Gómez Hurtado

Mercadeo Social y Político

Juan Paulo Bermeo Plazas

Plan de Negocio

Florencia – Caquetá, 2025.



Campus Porvenir Calle 17 Diagonal 17 con Carrera 3F –
Barrio Porvenir Tel: (+57) 8-4366160



Este documento se encuentra bajo una Licencia de Creative Commons. Reconocimiento-NoComercial-CompartirIgual 4.0 Internacional.

* Esta guía didáctica se estructuró bajo los lineamientos pedagógicos y didácticos del modelo de educación a distancia, tomados del Capítulo 3 del Módulo “EDUCACIÓN A DISTANCIA: SIGNIFICACIÓN HISTÓRICA, EDUCATIVA Y PEDAGÓGICA”, ISBN 958- 97270-0-X. Autores: Luz Dary Cardona García y Lillyam López de Parra.

CONTENIDO

Presentación

Orientaciones para el Desarrollo del Proceso de Estudio

Estructura de Contenidos del Semestre

Primer Momento de Aprendizaje Autónomo

Interaprendizaje o Trabajo de Núcleos de Estudio Colaborativo

Segundo Momento de Aprendizaje Autónomo

Trabajo Integrado Final

Bibliografía

Guía Didáctica Presentación

Presentación

Apreciado estudiante,

Bienvenido a su proceso de formación como Profesional en Mercadeo en la Modalidad de Educación a Distancia en la Universidad de la Amazonía.

Propósitos y estructura de la guía didáctica:

En educación a distancia el desarrollo de un periodo académico debe estar previamente planeado y programado, en este sentido, para el PROGRAMA DE MERCADEO, la Guía Didáctica se convierte en la principal herramienta de mediación entre la enseñanza y el aprendizaje. Un semestre académico se estructura en un bloque programático conformado por unidades temáticas o espacios académicos, los cuales se integran alrededor de un eje problémico o pregunta orientadora de investigación, incentivando así la integralidad y la interdisciplinariedad de diferentes áreas del saber. De otro lado, incentiva el aprendizaje autónomo y el trabajo en equipo o colaborativo para dar respuesta al trabajo teórico práctico que conlleva a procesos de investigación formativa a través de un proyecto de semestre representado en un producto denominado Trabajo Integrado Final “TIF”, que se aborda desde los núcleos de estudio colaborativo por parte de los estudiantes con el acompañamiento permanente del asesor o profesor, el cual se desarrolla a través de momentos de interaprendizaje.

Propósitos de la guía

- Orienta al estudiante las diferentes actividades y estrategias a desarrollar para dar cumplimiento a sus compromisos académicos.
- Promueve y motiva en el estudiante el aprendizaje autónomo y el interaprendizaje o trabajo colaborativo.
- Promueve la investigación formativa al dar respuesta a un eje problémico a través del desarrollo del bloque programático.
- Organiza el trabajo en productos y tiempos de entrega para los estudiantes y asesores.
- Orienta el desarrollo de habilidades en el uso de las herramientas TIC, creando y editando sus propios productos (videos, diseño de diagramas, el uso de almacenamiento en la nube, tratamiento de archivos en diferentes formatos, la gestión de búsquedas a través de bases de datos especializadas desde de la web)
- Gestión de las diferentes herramientas y actividades de la plataforma virtual que debe asumir el estudiante para el desarrollo de su proceso de formación.

Proceso de Estudio

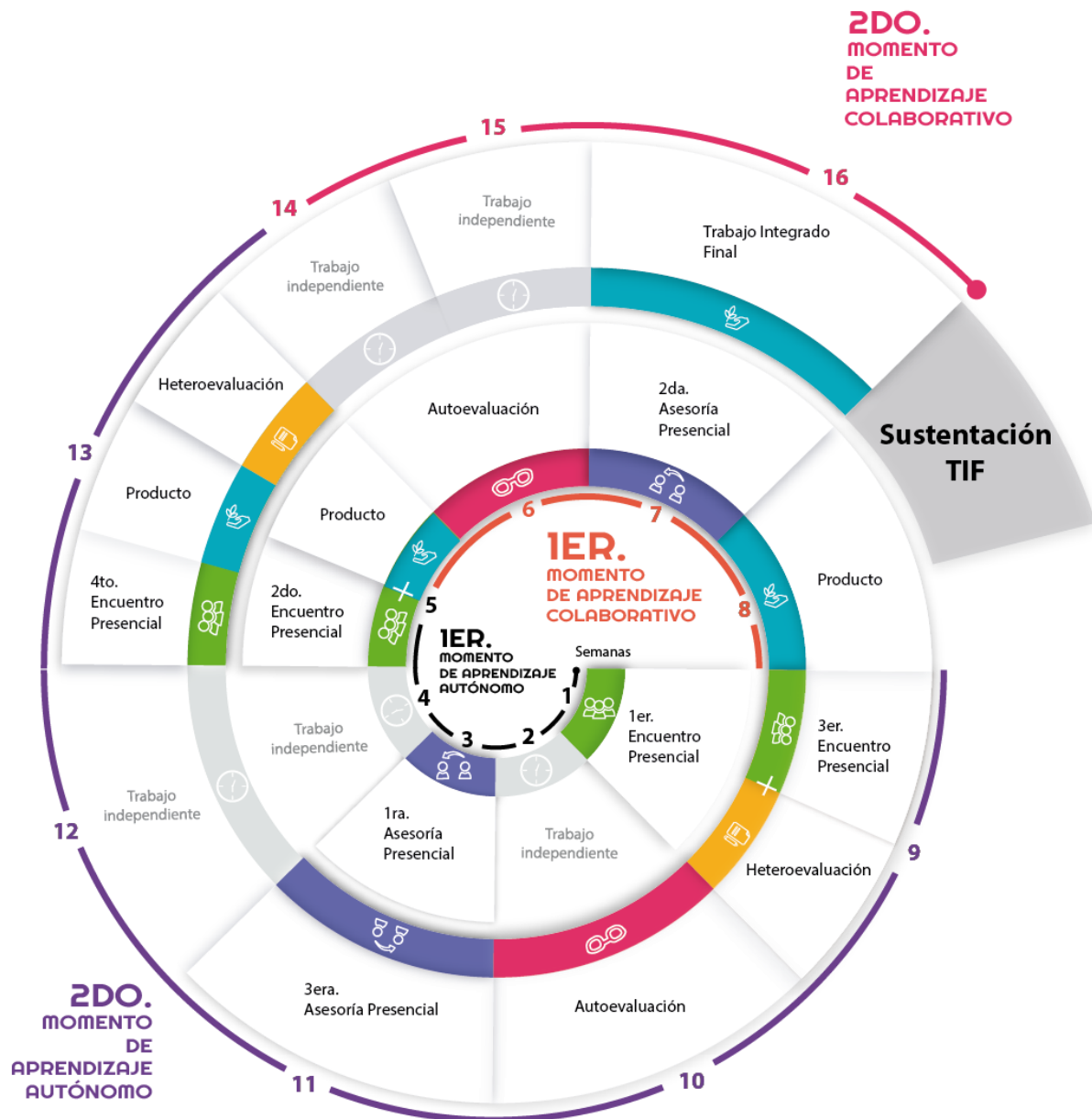
Orientaciones

¿Cómo se estudia a distancia en la Universidad de la Amazonia?

Un semestre en los programas académicos de la modalidad de Educación a Distancia se desarrolla a través de un proceso de estudio estructurado en dos momentos de aprendizaje autónomo y dos momentos de interaprendizaje o trabajo colaborativo que se abordan durante 16 semanas de clase. En cada uno de los momentos de estudio, se realizan actividades para la construcción de productos integrados definidos en la guía didáctica, que es considerada la principal herramienta de mediación que cuenta el estudiante para ubicarse en su propio proceso de formación de un semestre académico. Para ello, el estudiante a distancia cuenta con el apoyo del grupo de asesores (profesores), con quienes se programan encuentros presenciales, asesorías presenciales en el aula y asesorías virtuales permanentes asistidas por tecnología que se desarrollan a través del *Campus Virtual de Educación Distancia (Plataforma Moodle)* y *el sistema de videoconferencias*. De igual manera, se orienta al estudiante a que lleve a cabo procesos de autodiagnóstico, autorreflexión, autorregulación y cooperación acerca de su aprendizaje, una vez realizada la autoevaluación, y de manera colectiva en la coevaluación de cada Núcleo de Estudio Colaborativo (NEC). Todo el proceso se enfoca desde una perspectiva holística e integrada en el que las unidades temáticas o espacios académicos se interrelacionan en pro de la construcción y sustentación del Trabajo Integrado Final (TIF) o proyecto de semestre.

Un aspecto fundamental de resaltar para conocer cómo se estudia a distancia en la Universidad de la Amazonia, es que el Modelo Pedagógico Mediacional en Educación a Distancia se centra en elementos, procesos y estrategias de mediación pedagógica en donde *se privilegia la comunicación e interacción permanente entre docentes y estudiantes*, posibilitando las diferentes formas de mediar el proceso de enseñanza y aprendizaje; es decir, un semestre académico representado en el proceso de estudio como se describe en el siguiente gráfico, el encuentro presencial no es el centro del proceso de formación, el encuentro presencial es una de las múltiples estrategias que se utilizan para acompañar el proceso de formación, además de las asesorías, los materiales de estudio, el trabajo colaborativo, la misma guía didáctica, la forma en que se estructura el currículo bajo un enfoque integrado e interdisciplinario, y todas las herramientas tecnológicas que se puedan emplear haciendo uso pedagógico de las mismas para el acompañamiento en el proceso de formación del estudiante.

En este sentido, el proceso de estudio utiliza como mediación tecnológica la plataforma Moodle, la cual facilita la organización de cursos, actividades y tiempos programados en la guía didáctica, permitiendo así la convergencia de docentes y estudiantes desde cada uno de los momentos de aprendizaje. Así mismo, posibilita la interacción a través de las diferentes herramientas de comunicación, estableciendo encuentros de manera síncrona y asíncrona con el fin de acompañar y evaluar el proceso de estudio.



El gráfico representa una espiral ascendente que detalla el proceso de estudio durante el periodo académico (16 semanas) y cada una de las actividades a desarrollar a través de los momentos de aprendizaje autónomo y aprendizaje colaborativo.

Temporalización de actividades

Primera Heteroevaluación	<i>14 y 15 de Marzo de 2026</i>
Segunda Heteroevaluación	<i>9 y 10 de Mayo de 2026</i>
Primera Autoevaluación	<i>14 al 17 de Marzo de 2026</i>
Segunda Autoevaluación	<i>25 al 28 de Abril de 2026</i>
Coevaluación	<i>9 y 10 de Mayo de 2026</i>
Sustentación TIF	<i>6 y 7 de Junio de 2026</i>
Fecha límite de reporte evaluación del 75%	Hasta el 19 de Mayo de 2026
Fecha límite de reporte evaluación del 25%	Hasta el 09 de Junio de 2026
Fecha límite de Modificación de notas del 75%	Hasta el 22 de Mayo de 2026
Fecha límite de Modificación de notas del 25%	Hasta el 12 de Junio de 2026

Propósitos de Formación del Bloque Programático

El programa de Mercadeo, modalidad distancia de la Universidad de la Amazonia tiene como objetivo desarrollar en el OCTAVO SEMESTRE el Bloque Programático denominado “IDEA DE NEGOCIO COMO PROSPECTIVA” donde el propósito es explorar y comprender las necesidades en la región y crear empresa, desde una óptica de prospectiva en la aplicación de una gerencia de mercadeo.

Además, se propone analizar la gerencia de exportaciones en los negocios, considerando las tendencias y tecnologías emergentes que influyen en las prácticas de marketing.

En este semestre se orientan seis unidades temáticas de las cuales cinco de ellas son disciplinas:

Inglés III, Mercadeo social y político, Planeación estratégica, Gerencia de mercado, Plan de negocio y electiva II: Operaciones internacionales en mercados emergentes.

Competencia: Aplicar estrategias avanzadas de mercadeo, fortalecer gestión en entornos sociales y políticos utilizando la gerencia de exportaciones para afrontar los desafíos reales y contribuir a la competitividad empresarial en la región amazónica.

Pregunta de investigación que orientará el Trabajo Integrado Final del semestre:

¿Cómo las operaciones internacionales en mercados emergentes, contribuye a la formulación de planes de negocio desde una óptica gerencial y de mercados fomentando el desarrollo amazónico?

Primer Momento de Aprendizaje Autónomo

Desde el 9 de Febrero hasta el 9 de Marzo de 2026

NOMBRE DEL ESPACIO ACADÉMICO: INGLÉS III

Temas y subtemas

CAPÍTULO I OWN EXPERIENCE

- Review of last semester topics.
- Irregular and regular verbs.

CAPÍTULO I OWN EXPERIENCE

- used to
- Too/ either so am i /neither am i.

CAPÍTULO II TRAVELING

- present continuous and past continuous
- Gerundio

CAPÍTULO III Regrets and suggestions

- Present perfect affirmative
- Present Perfect (negative-interrogative)

CAPÍTULO VI GENERAL PREPOSITIONS

- Conditional 0 and 1st conditional
- Conditional 2 and 3

SUBEJE PROBLÉMICO:

¿Cómo puede la competencia en inglés facilitar el acceso y análisis de información clave en gerencia de exportaciones, impactando positivamente la creación y ejecución de estrategias de marketing en un plan de negocios?

Material didáctico de apoyo

Business plan: <https://www.investopedia.com/terms/b/business-plan.asp>

Farrall, C., & Lindsley, M, (2008). Professional English in Use. Cambridge University Press.

How to write a business plan? <https://www.shopify.com/blog/business-plan>

Regular and irregular verbs: <https://test-english.com/grammar-points/a1/past-simple-regular-irregular/>

Regular and irregular verbs: https://www.english-hilfen.de/en/exercises_list/verbs.htm#google_vignette

Too/ either so am i /neither am i.

<https://www.englishonline.tv/como-usar-neither-so-too-either/>

Too/ either so am i /neither am I.

<https://www.lewolong.com/english-grammar/21/so-too-neither-and-either>

What is a business plan: <https://blog.hubspot.com/marketing/what-is-business-plan>

Actividades

Crear un blog colaborativo audiovisual donde los estudiantes compartan sus evidencias y estrategias de aprendizaje autónomo en inglés y reflexiones sobre su efectividad.

Responder la pregunta del sub-eje problémico en el foro.

Producto:

Crear un video donde se realice un estudio de caso de la empresa en la que se está trabajando y como la gerencia de exportaciones ayuda a mejorar su desempeño en el comercio nacional e internacional.

Estructura del Video:

- Introducción de la empresa y su contexto.
- Descripción del problema que enfrentaban antes de implementar BI.
- Proceso de implementación de soluciones de BI.
- Resultados esperados y su impacto en la empresa.
- .Conclusión y lecciones aprendidas.

Video de máximo cuatro minutos en tik-tok exponiendo lo anterior (todo debe ir en inglés).

- **Fecha de envío: Hasta el 9 de marzo de 2026.**

RÚBRICA DE EVALUACIÓN:

PRODUCTO PRIMER MOMENTO APRENDIZAJE AUTÓNOMO

Crterios	0 puntos	1 punto	2 puntos	3 puntos	4 puntos
Pronunciación	No presenta	Pronunciación con errores significativos que dificultan la comprensión.	Pronunciación comprensible pero con varios errores que dificultan la fluidez.	Pronunciación buena pero con pequeños errores que no afectan la comprensión.	Uso correcto de la entonación y el ritmo.
Vocabulario y contenido	No presenta 0 puntos	El vocabulario y el contenido presentado no es el adecuado. 1 punto	El vocabulario y el contenido utilizado no es adecuado. 2 puntos	Usa vocabulario pertinente en algunas ocasiones y el contenido es aceptable. 3 puntos	Usa vocabulario pertinente durante la mayor parte del vídeo y su contenido es apropiado. 4 puntos
entonación	No presenta. 0 puntos	La entonación no permite entender el contenido. 1 punto	No usa una entonación adecuada en gran parte del contenido. 2 puntos	Utiliza la entonación acorde a lo que desea comunicar en algunas ocasiones. 3 puntos	Utiliza una entonación acorde a lo que desea comunicar la mayor parte del tiempo. 4 puntos
Fluidez	No presenta. 0 puntos	No presenta fluidez en el contenido presentado. 1 punto	No presenta fluidez en gran parte del contenido, lo cual dificulta la comprensión. 2 puntos	Presenta fluidez en algunas partes del contenido. 3 puntos	Presenta una fluidez adecuada en gran parte del contenido. 4 puntos
Descripción clara y detallada de la empresa y su contexto.	No presenta.	Descripción inadecuada o ausente.	Descripción vaga y falta información clave.	Descripción adecuada pero falta algún detalle menor.	Incluye información relevante sobre el sector, la historia y la estructura de la empresa.

Descripción clara, detallada y bien articulada del problema	No presenta.	Descripción inadecuada o ausente.	Descripción vaga y falta información clave	Descripción adecuada pero falta algún detalle menor.	Explica las consecuencias del problema para la empresa.
Descripción detallada y clara del proceso de implementación	No presenta.	Descripción inadecuada o ausente.	Descripción vaga y faltan detalles importantes.	Descripción adecuada pero falta algún detalle menor.	Incluye etapas, estrategias y herramientas utilizadas.
Descripción clara y detallada de los resultados esperados y principales lecciones aprendidas.	No presenta	Descripción inadecuada o ausente	Descripción vaga y faltan detalles importantes.	Descripción adecuada pero falta algún detalle menor.	Explica cómo impactarán estos resultados en el desempeño de la empresa.
Contenido y participación en foros.	No Presenta.	No cumple lo solicitado o es producto de IA. 1 punto	La calidad del contenido es insuficiente y presenta parcialmente lo solicitado 2 puntos	Se presentan de forma clara los temas, presentan medianamente relación con los abordados. 3 puntos	El tema es pertinente a lo visto en clases y al material didáctico entregado. 4 puntos

ESCALA DE VALORACIÓN	
Excelente	5.0
Bueno	4.0 – 4.5
Aceptable	3.0 – 3.5
Insuficiente	2.0 – 2.9
Deficiente	1.0 – 1.9
No entregó	0

MERCADEO SOCIAL Y POLÍTICO

Temas y subtemas

- Tema 1: El Marketing como disciplina de intercambio social.
 - 1.1. Del marketing comercial al marketing social.
 - 1.2. El marketing como disciplina de intercambio social.
 - 1.3. Clasificación del marketing no lucrativo.

- Tema 2: El Marketing no empresarial.
 - 2.1. Hacia una definición del marketing social.
 - 2.2. ¿Qué es una campaña de cambio social?
 - 2.3. La planificación estratégica de marketing social.

- Tema 3. Las estrategias de marketing social.
 - 3.1. Estrategias básicas de marketing social.
 - 3.2. Segmentación.
 - 3.3. Posicionamiento.

- Tema 4. Plan de marketing social: Casos prácticos.

Subeje problémico:

¿Cómo se articula el mercadeo como estrategia de comunicación para la promoción de causas sociales?

Material didáctico de apoyo

Manual de Marketing Político (Luis Costa Bonino)

Marketing Social y Político (Adrian Dib Chagra 2021)

El arte de la Guerra (Sun Tzu)

Método para Aprender a Pensar (Edward de Bono)

Actividades

Diseñar y ejecutar una campaña social virtual, aplicando estrategias de mercadeo y comunicación efectivas sobre temas relevantes para la región amazónica.

Producto: Campaña de Mercadeo Social Virtual

- **Fecha de envío: Hasta el 9 de Marzo de 2026.**

Rúbrica de evaluación

Rúbrica de Campaña de Mercadeo Social Virtual					
Criterio	Excelente (5 puntos)	Muy Bueno (4 puntos)	Bueno (3 puntos)	Aceptable (2 puntos)	Insatisfactorio (1 punto)
Estrategia de Mercadeo (40%)					
Claridad del Objetivo	El objetivo de la campaña es claro, específico y alineado con la causa de la región amazónica.	El objetivo es claro y está relacionado con la causa, pero podría ser más específico.	El objetivo es comprensible pero puede mejorar en términos de claridad y relevancia.	El objetivo es vago o poco relacionado con la causa.	El objetivo no está claro o es inexistente.
Segmentación del Público	Se identifica y segmenta claramente el público objetivo, considerando sus características y necesidades.	Se identifica el público objetivo, pero la segmentación podría ser más detallada.	La identificación del público es aceptable, pero la segmentación es limitada.	La identificación del público es insuficiente o poco clara.	No se identifica el público objetivo.

Creatividad en las Estrategias	Se aplican estrategias de mercadeo creativas e innovadoras para comunicar la causa de la región amazónica.	Se aplican estrategias creativas, aunque podría haber más innovación.	Las estrategias son adecuadas, pero la creatividad es limitada.	Las estrategias carecen de creatividad y originalidad.	No se aplican estrategias de mercadeo.
Uso efectivo de Plataformas Virtuales	Se utiliza de manera efectiva una variedad de plataformas virtuales para llegar al público objetivo.	Se utilizan plataformas virtuales, pero podría haber una mayor diversidad o eficacia.	El uso de plataformas virtuales es aceptable, aunque puede mejorar.	El uso de plataformas virtuales es limitado o ineficaz.	No se utilizan plataformas virtuales.
Comunicación de la Causa (40%)					
Relevancia del Mensaje	El mensaje comunica de manera clara y convincente la importancia de la causa para la región amazónica.	El mensaje es relevante, pero podría ser más convincente.	El mensaje es aceptable, aunque la relevancia puede mejorar.	El mensaje carece de relevancia o claridad.	No hay mensaje relevante.
Inclusión de Elementos Visuales	Se incorporan efectivamente elementos visuales (imágenes, videos, gráficos)	Se incluyen elementos visuales, aunque podría haber una mayor integración.	La inclusión de elementos visuales es aceptable, pero puede mejorar.	Los elementos visuales son limitados o no mejoran el mensaje.	No se incluyen elementos visuales.

	que refuerzan el mensaje.				
Tono y Estilo de Comunicación	El tono y estilo de comunicación son apropiados para la audiencia y la causa, generando empatía y conciencia.	El tono y estilo son adecuados, pero podrían ajustarse para mayor efectividad.	El tono y estilo son aceptables, aunque podrían mejorar en términos de conexión emocional.	El tono y estilo son inapropiados o no se adaptan a la audiencia.	No hay tono o estilo claro.
Interactividad y Participación	Se fomenta la interactividad y participación del público de manera efectiva a través de comentarios, encuestas u otras herramientas.	Se fomenta la interactividad, pero podría haber una mayor participación.	Se intenta fomentar la interactividad, pero la participación es limitada.	La interactividad y participación son mínimas.	No se fomenta la interactividad ni la participación.
Impacto General (20%)					
Medición de Resultados	Se proporciona una evaluación clara y detallada de los resultados de la campaña, incluyendo	Se evalúan los resultados, pero la presentación de métricas	Se realiza una evaluación básica de los resultados, pero sin	La evaluación de resultados es limitada o no se presenta de	No se evalúan los resultados.

	métricas de éxito.	podría mejorarse.	detalles específicos.	manera clara.	
Contribución a la Conciencia Pública	La campaña contribuye significativamente a aumentar la conciencia pública sobre la causa de la región amazónica.	La campaña contribuye a la conciencia pública, aunque podría tener un impacto más amplio.	La contribución a la conciencia pública es aceptable, pero puede mejorar.	La contribución es limitada o poco significativa.	La campaña no contribuye a la conciencia pública.
Originalidad y Creatividad General	La campaña es excepcionalmente original y creativa en su conjunto, destacándose entre otras iniciativas.	La campaña es original y creativa, aunque podría haber más innovación.	La campaña es aceptable en términos de originalidad y creatividad.	La campaña carece de originalidad y creatividad.	La campaña es genérica y poco imaginativa.

ESCALA DE VALORACIÓN	
Excelente	5.0
Bueno	4.0 – 4.5
Aceptable	3.0 – 3.5
Insuficiente	2.0 – 2.9
Deficiente	1.0 – 1.9
No entregó	0

PLANEACIÓN ESTRATÉGICA

Temas y subtemas

Tema 1: INTRODUCCIÓN A LA PLANEACIÓN ESTRATÉGICA

Elementos distintivos de la planeación

Definiciones de la planeación estratégica

La planeación estratégica de marketing

Tema 2: PROCESO DE PLANEACIÓN ESTRATÉGICA

Fases del Proceso de Planeación Estratégica enfocada en el marketing

Establecimiento de los objetivos de marketing

Tema 3. GENERACIÓN DE ALTERNATIVAS ESTRATÉGICAS

Matriz de Evaluación de Factores Externos

Matriz de Evaluación de Factores Internos

Matriz FODA

Subeje problemático: ¿Cuál es el rol de la planeación estratégica en el cumplimiento de los objetivos del Plan de Negocios?

Material didáctico de apoyo

Bernal Torres, Cesar Augusto; Sierra Arango Hernán Darío. Proceso Administrativo para las organizaciones del siglo XXI. México – 2008. Ed. Pearson Educación. Parte III - Capítulo 2 y 3.

Palacios Acero Luis Carlos, Planeación Estratégica. Bogotá 2016. Ed. ECOE Ediciones. Capítulo 1, 2,5 y 6.

Actividades:

- 1- Leer los capítulos (según orientación del docente) del material antes indicado y cargado en el campus virtual.
- 2- Participar activamente en el foro del primer momento de autoaprendizaje; La finalidad de este espacio académico es permitir que el estudiante logre conceptualizar términos propios de la planeación estratégica.
- 3- Con la información compartida en los foros Realizar un Informe Ejecutivo con Normas APA 7 (max. 10 pag.); en el cual se destaca la integración de las matrices de la planeación estratégica enfocada en los objetivos de marketing para el Plan de Negocios que se está desarrollando.

- **Fecha de envío: Hasta el 9 de Marzo de 2026.**

RÚBRICA DE EVALUACIÓN

RÚBRICA PARA INFORME ESCRITO

Criterios de Evaluación	Excelente (5 puntos)	Bueno (4 Puntos)	Aceptable (3 puntos)	Necesita Mejoras (2 puntos)	Insatisfactorio (1 punto)
Contenido	El informe presenta un contenido completo, detallado y relevante. Todos los aspectos clave del tema están cubiertos de manera exhaustiva.	La mayoría del contenido relevante está presente, pero algunos detalles pueden estar incompletos o necesitar más desarrollo.	El informe aborda los aspectos principales del tema, aunque se echan en falta detalles y análisis más profundos.	El contenido del informe es escaso y superficial, lo que afecta la comprensión del tema.	El informe carece de contenido relevante y significativo.
Estructura	El informe sigue una estructura clara y lógica con una introducción, desarrollo, conclusiones y recomendaciones bien definidas.	La estructura del informe es adecuada, pero algunos aspectos podrían mejorarse para una mayor cohesión.	La estructura del informe es confusa en ciertas partes, lo que dificulta la organización de las ideas.	La estructura del informe es desordenada y poco clara, afectando la presentación del contenido.	La falta de estructura en el informe dificulta la comprensión del mismo.
	El informe presenta un análisis profundo y bien fundamentado de los datos y evidencias. Los argumentos son sólidos y están respaldados	La mayoría de los análisis y argumentos son adecuados, pero algunos podrían beneficiarse de una mayor profundidad o sustento.	El análisis y los argumentos presentados son superficiales y requieren mayor	El informe carece de análisis y argumentos sólidos, lo que afecta su	No se incluyen análisis ni argumentos en el informe.



Análisis y Argumentos	por fuentes creíbles.		fundamentación.	validez y credibilidad.	
Referencias y Citas	El informe incluye referencias y citas adecuadas según el formato de citación requerido (APA, MLA, etc.), con una amplia variedad de fuentes creíbles.	El informe contiene referencias y citas adecuadas, aunque podrían ser más completas o consistentes en el formato.	Las referencias y citas son limitadas o tienen errores que afectan la credibilidad del informe.	El informe no incluye referencias ni citas, o estas no cumplen con los estándares requeridos.	La falta de referencias y citas compromete seriamente la integridad del informe.

ESCALA DE VALORACIÓN	
Excelente	5.0
Bueno	4.0 – 4.5
Aceptable	3.0 – 3.5
Insuficiente	2.0 – 2.9
Deficiente	2.0 – 1.9
No entregó	0

GERENCIA DE MERCADEO

Temas y subtemas

UNIDAD I – Entorno y competitividad

- Proceso de toma de decisiones
- Análisis del mercado
- Concepciones de sostenibilidad y económicas
- Habilidades blandas para la gerencia de mercadeo.

UNIDAD II – Sistemas de Información e Inteligencia de Negocios

- Análisis de la información del mercado
- Plan de mercadeo
- Análisis de tendencias
- Globalización, innovación, competitividad y sostenibilidad

SUBEJE PROBLÉMICO

¿Cuáles son los principales desafíos que debe asumir el gerente de mercadeo para mejorar la gestión estratégica en las organizaciones?

Material didáctico de apoyo

Artículo Gerente de marca

<https://drive.google.com/file/d/1J8QleiGMakkxilF2yOhe1CpPWDncmVTy/view?usp=sharing>

Artículo Gerente Competitivo

<https://drive.google.com/file/d/1ikNzwzyQ8tWR0k6KzVv0Alo37E21pkUI/view?usp=sharing>

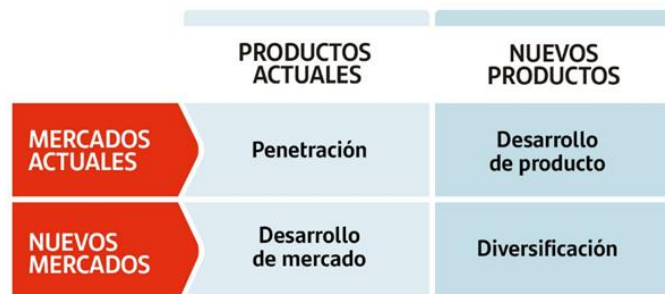
Actividades

Realice un estudio exploratorio (encuestas y entrevistas con muestreo no probabilístico) con actores locales de la idea o negocio en marcha (mercado, gerentes o directivas, colaboradores, expertos del sector) para conocer sus necesidades, barreras y expectativas frente al desarrollo de la propuesta a plantear en el plan de negocios.

Adicional a ello busque cifras del sector y del mercado al que pertenece su idea o negocio para verificar su comportamiento o desarrollo en los últimos cinco años.

Con la información anterior describa al detalle los siguientes aspectos:

- Resultados principales del estudio exploratorio y la revisión documental.
- Factores de éxito claves de la idea o el negocio para los próximos cinco años.
- Definición del enfoque del plan de negocio según la Matriz de Ansoff. Se debe sustentar debidamente la elección hecha.



- Propuesta de valor a implementar y descripción del modelo de negocio.
- Descripción detallada de los principales competidores, sustitutos y complementarios de la idea o el negocio en marcha.

Nota 1: La respuesta a los anteriores ítems deberán estar sustentados en datos cuantitativos y cualitativos tanto de fuentes primarias como secundarias.

Nota 2: Para el caso de los estudiantes que van a trabajar con un negocio en marcha deberán hacer un comparativo entre la actualidad de cada uno de los aspectos solicitados y la proyección que se tiene dentro de la formulación del plan de negocios.

Condiciones técnicas de entrega

- Tipo Archivo: Word – Mínimo 6 páginas de contenido.
- Fuente: Time New Roman, tamaño 12 puntos, interlineado 1,5, texto justificado.
- Nombre archivo: PMA1_Nombredel estudiante
- **Fecha de envío: Hasta el 9 de Marzo de 2026.**

RÚBRICA DE EVALUACIÓN

PRODUCTO PRIMER MOMENTO APRENDIZAJE AUTÓNOMO

Criterio	Excelente (5 pts)	Bueno (4 pts)	Satisfactorio (3 pts)	Necesita Mejorar (2 pts)	Deficiente (1 pt)
Análisis de la información	La información es analizada de forma consecuente con la realidad de la idea o negocio a plantear.	La información es analizada en gran medida por datos formales que ha encontrado en fuentes secundarias confiables.	La información es analizada, pero sin soporte documental formal y confiable	La información no se analizó de acuerdo a la naturaleza de la idea o negocio y su fase en el ciclo de vida.	No se presenta un análisis de la información adecuado.

Identificación del cuadrante dentro de la matriz de Ansoff	Identifica y analiza de forma detallada el cuadrante de la matriz de Ansoff donde quiere partir para el desarrollo del plan de negocio.	Identifica el cuadrante de la matriz Ansoff y hace un análisis sin fundamentos teóricos.	Identifica el cuadrante de la matriz de Ansoff, pero sin analizar sus razones de elección.	No se identifica claramente el cuadrante de la matriz de Ansoff sobre el cual desea trabajar el plan de negocios.	No se incluye este punto dentro del documento.
Factores de éxito identificados	Identifica y analiza de forma detallada los factores de éxito de la idea o negocio	Identifica los factores de éxito y hace un análisis sin fundamentos teóricos.	Identifica los factores de éxito, pero sin analizar sus razones de elección.	No se identifican claramente los factores de éxito sobre el cual desea trabajar el plan de negocios.	No se incluye este punto dentro del documento.
Propuesta de valor identificada	Identifica y analiza de forma detallada la propuesta de valor para el desarrollo del plan de negocio.	Identifica la propuesta de valor y hace un análisis sin fundamentos teóricos.	Identifica la propuesta de valor, pero sin analizar sus razones de elección.	No se identifica claramente la propuesta de valor sobre el cual desea trabajar el plan de negocios.	No se incluye este punto dentro del documento.
Presentación y Estructura	El documento está organizado de manera clara y coherente y contiene todos los puntos solicitados.	El documento está organizado de manera clara y contiene en gran medida los puntos solicitados.	El documento presenta de forma desorganizada algunos puntos solicitados.	El documento no se puede comprender por la manera como se presenta la información de forma desordenada y sin una secuencia lógica.	El documento no presenta ningún punto solicitado de forma organizada.

Excelente	5.0
Bueno	4.0 – 4.5
Aceptable	3.0 – 3.5
Insuficiente	2.0 – 2.9
Deficiente	1.0 – 1.9
No entregó	0

PLAN DE NEGOCIO

Temas y subtemas

- Tema 1: CONCEPTOS BÁSICOS
 - El Plan de Negocio. Aspectos generales.
 - Conceptos Básicos.
 - Estructura.
 - Formulación.
 - Análisis de modelos aplicados.
 - Políticas y criterios usados para los Planes de Negocio.
 - El ser empresario y el plan de negocios
 - Relación Oferta-Demanda-Sociedad

- Tema 2: DESARROLLO Y FORTALECIMIENTO DE LA IDEA DE NEGOCIO.
 - Identificación de la Idea de negocio. Definición del servicio o producto.
 - Identificación del mercado al cual enfocará y/o posicionará sus productos o servicios.
 - Definición de una estrategia de comercialización según producto o servicio.
 - Mejora continua de los procesos de producción y/o servicios.
 - Tecnologías aplicadas en la actualidad como herramientas de comercialización virtual.
 - Elaboración final para la Implementación de la Idea de Negocio formulada.

- Tema 3. INVESTIGACIÓN DE MERCADO Y PLAN ESTRATÉGICO
 - Definición de los requerimientos de información, metodología y diseño de la investigación.
 - Investigación cualitativa y cuantitativa. Ventajas y desventajas de los métodos de observación y encuestas. Estimación de la demanda potencial.
 - Análisis de la Competencia Directa e Indirecta: Principales competidores y participación de mercado. Benchmarking. Criterios de análisis competitivo y posicionamiento de mercado de los competidores. Comparación de precios.
 - Validación inicial de la solución propuesta
 - Acercamiento estratégico luego del levantamiento enfocado de datos e información inicial Determinación de la visión y misión, enfoque de mediano y largo plazo.
 - Definición de objetivos estratégicos.

- Tema 4. PLAN COMERCIAL,
 - Descripción del producto o servicio y propuesta de valor direccionada al cliente/usuario. Generación de valor para el cliente.
 - Objetivos del plan comercial y estrategia comercial.
 - Definir riesgos comerciales y planes de acción.
 - Presupuesto de marketing y ventas.

- Tema 5. PLAN DE MARKETING
 - Descripción del Plan de Marketing
 - Objetivos del plan de Marketing.
 - Definir Estrategias de Marketing.
 - Presupuesto de marketing.

Subeje problémico:

¿Cuáles son las habilidades y competencias transversales necesarias del empresario para fortalecer la gestión estratégica del negocio?

Material didáctico de apoyo

https://www.sdgfund.org/sites/default/files/PS_%20MANUAL_Panama_%20plan%20de%20negocios.pdf

<https://www.hostinger.co/tutoriales/como-hacer-un-plan-de-negocios>

<https://repositorio.escuelaing.edu.co/bitstream/handle/001/1705/Gu%C3%ADa%20para%20la%20elaboraci%C3%B3n%20de%20plan%20de%20negocio.pdf?sequence=2>

<https://bibliotecadigital.ccb.org.co/server/api/core/bitstreams/ed2588ad-046a-436b-9a18-0cd26ff6d6a3/content>

<https://startarium.ro/articol/sustainable-business-model-canvas-es>

<https://www.tipsempresariales.com/tips/canvas-sostenible-modelos-de-negocios-sostenibles>

Actividades

Investigar sobre los diferentes métodos, metodologías, formatos y demás aspectos relacionados con los planes de negocio, identificando en el proceso las condiciones mínimas que deben tener.

Diseñar y desarrollar un plan de negocios que responda a las oportunidades de emprendimiento presentes en la región amazónica.

Entregable:

Plan de Negocios (*Documento en PDF, con un mínimo de una (1) página por cada componente solicitado del plan de negocios*)

Ejemplo:

1. Portada, índice, otros

2. Introducción
3. Objetivos
4. Contextualización
5. Plan Comercial
6. Plan de Marketing

Envíe el producto a través de la plataforma, teniendo cuenta:

Formato: Archivo en PDF

Nombre archivo: Nombre del estudiante, seguido de 1producto.

Ejemplo: Magali1producto

Características Mínimas: Uso parcial de las normas APA Séptima edición: letra arial tamaño 12; espacio 1,5.

- **Fecha de envío:** Hasta el 9 de Marzo de 2026.

PRODUCTO PRIMER MOMENTO APRENDIZAJE AUTÓNOMO

Rúbrica de Evaluación para Plan de Negocios					
Criterio	Excelente (5 puntos)	Muy Bueno (4 puntos)	Bueno (3 puntos)	Aceptable (2 puntos)	Insatisfactorio (1 punto)
Análisis del Entorno y Contexto Regional (20%)					
Comprensión del Contexto de la Región	Demuestra una comprensión excepcional del entorno y contexto regional en la región amazónica.	Muestra una comprensión sólida, aunque podría haber más profundización en algunos aspectos.	Muestra una comprensión adecuada, pero hay áreas de mejora.	La comprensión del contexto regional es básica o incompleta.	No muestra comprensión del contexto regional.

Identificación de Oportunidades y Desafíos	Identifica de manera excepcional las oportunidades y desafíos específicos de la región amazónica.	Identifica oportunidades y desafíos de manera sólida, aunque podría haber más detalles en algunos casos.	Identifica oportunidades y desafíos de manera aceptable, pero puede mejorar en términos de claridad y profundidad.	La identificación de oportunidades y desafíos es limitada o poco clara.	No identifica oportunidades ni desafíos regionales.
Desarrollo de la Propuesta de Negocio (40%)					
Claridad en la Propuesta de Valor	La propuesta de valor es excepcionalmente clara y resalta la relevancia para la región amazónica.	La propuesta de valor es clara, aunque podría haber una mejor presentación en algunos puntos.	La propuesta de valor es aceptable, pero puede mejorar en términos de claridad y relevancia regional.	La propuesta de valor es confusa o poco relevante para la región.	No hay una propuesta de valor clara ni relevante.
Viabilidad y Sostenibilidad	Demuestra de manera excepcional la viabilidad y sostenibilidad del negocio en el contexto regional.	Demuestra viabilidad y sostenibilidad de manera sólida, aunque podría haber más detalles en algunos aspectos.	Demuestra viabilidad y sostenibilidad aceptables, pero puede mejorar en términos de profundidad y detalle.	La demostración de viabilidad y sostenibilidad es limitada o poco detallada.	No demuestra viabilidad ni sostenibilidad.
Innovación y Adaptación a la Región	Presenta de manera excepcional estrategias innovadoras y adaptadas a las características específicas de la región	Presenta estrategias innovadoras y adaptadas, aunque podría haber más originalidad en algunos casos.	Presenta estrategias aceptables en términos de innovación y adaptación, pero puede mejorar en originalidad.	Las estrategias son poco innovadoras o poco adaptadas a la región.	No presenta estrategias innovadoras ni adaptadas.

	amazónica.				
Análisis de Competitividad y Diferenciación (25%)					
Análisis de la Competencia	Realiza un análisis excepcional de la competencia en la región amazónica.	Realiza un análisis sólido, aunque podría haber más profundización en algunos aspectos.	Realiza un análisis aceptable, pero puede mejorar en términos de claridad y profundidad.	El análisis de la competencia es limitado o poco claro.	No realiza un análisis de la competencia.
Estrategias de Diferenciación	Propone de manera excepcional estrategias efectivas de diferenciación para destacarse en la región.	Propone estrategias sólidas, aunque podría haber más detalles en algunos casos.	Propone estrategias aceptables, pero puede mejorar en términos de claridad y originalidad.	Las estrategias de diferenciación son limitadas o poco efectivas.	No propone estrategias de diferenciación.
Presentación y Habilidades de Comunicación (15%)					
Estructura y Claridad del Plan de Negocios	La presentación tiene una estructura clara y la información se presenta de manera lógica.	La estructura es buena, aunque podría haber una mejor presentación lógica.	La estructura es aceptable, pero la presentación puede resultar confusa en algunos puntos.	La estructura es confusa o inexistente.	No hay estructura ni claridad en la presentación.

Uso de Recursos Visuales y Tecnológicos	Se utilizan recursos visuales y tecnológicos de manera efectiva para respaldar y enriquecer la presentación.	Se utilizan recursos, pero podría haber una mayor integración o eficacia.	El uso de recursos es aceptable, aunque puede mejorar en términos de impacto.	El uso de recursos es limitado o no mejora la presentación.	No se utilizan recursos visuales ni tecnológicos.
Habilidades de Escritura y Presentación Oral	La comunicación escrita y oral es excepcional, generando interés y comprensión.	La comunicación es buena, aunque podría haber más énfasis en la generación de interés.	La comunicación es aceptable, pero puede mejorar en términos de claridad y expresividad.	La comunicación es difícil de seguir o poco expresiva.	La comunicación es ineficaz.

ESCALA DE VALORACIÓN	
Excelente	5.0
Bueno	4.0 – 4.5
Aceptable	3.0 – 3.5
Insuficiente	2.0 – 2.9
Deficiente	1.0 – 1.9
No entregó	0

ELECTIVA II: OPERACIONES INTERNACIONALES EN MERCADOS EMERGENTES

Temas y subtemas

CAPÍTULO I: Procesos de negociación

Tema I: Estrategias de negociación

- Intercambio de información comercial
- Técnicas de diálogos comerciales

Temas II: DOFA del proceso de negociación

- Evaluación económica
- Expectativas empresariales
- Diseño de productos con valor agregado y enfoque cultural

CAPÍTULO 2: Sostenibilidad y Comercio Responsable

Tema 1: Exportaciones sostenibles y economía circular

- Producción limpia y certificaciones verdes (Fair Trade, Rainforest Alliance, etc.)
- Huella de carbono y trazabilidad ambiental
- Modelos de economía circular en la oferta exportable

Tema 2: Responsabilidad social y ética empresarial en mercados internacionales

- Cumplimiento normativo y estándares laborales internacionales
- Comunicación de valor sostenible en la estrategia de marca país
- Tendencias ESG (Environmental, Social and Governance) en las exportaciones

Subeje problémico:

¿Cómo la idea o la empresa sobre la cual se va a desarrollar el plan de negocios aporta a la promoción del consumo responsable y a la sostenibilidad con el fin de generar competitividad desde la gestión del mercadeo?

Material didáctico de apoyo

Mojica, M. E. (2024). *La negociación en las ventas como parte fundamental del marketing*. Revista Ciencia Latina, 18(2), 45–62. <https://ciencialatina.org/index.php/cienciala/article/view/14763>

— Estudio empírico sobre técnicas de negociación aplicadas al proceso de ventas; acceso abierto (PDF en el repositorio de la revista).

Salinas-Morales, D. F. (2023). *Estilos de manejo del conflicto y técnicas de negociación comercial*. Revista de Estudios Organizacionales, 9(1), 12–29. <https://revistas.iste.edu.ec/index.php/reviste/article/view/13>

— Revisión conceptual y práctica de técnicas (incluye modelo de Rahim y aplicaciones en ventas).

Recio, S. A. G. (2025). *Factores determinantes del éxito en las negociaciones comerciales internacionales: estudio de caso México-Corea del Sur*. Latin American Trade Review, 7(1), 77–98. <https://revmic.com/index.php/IC/article/view/111>

— Análisis contemporáneo de habilidades y tácticas de diálogo negociador en contextos interculturales.

Gómez-Franco, T. (2021). *Economía del bienestar y evaluación económica: aplicaciones en políticas públicas y proyectos productivos*. Revista Economía y Sociedad, 12(4), 311–335. <https://introduccionaleconomia.com/economia->

[bienestar-conceptos-aplicaciones/](#)

— Artículo que enlaza evaluación económica con decisiones de inversión y priorización en políticas públicas; disponible en acceso abierto.

Actividades

Elegir una idea de negocio y/o una empresa sobre la cual analizará los siguientes aspectos:

- Descripción a detalle de cada variable para la medición de la huella de carbono.
- Cálculo estimado, para los tres primeros años, de la huella de carbono de la idea o empresa.
- Análisis del sector respectivo, evidenciando buenas prácticas o desarrollo de estrategias que han sido efectivas de marcas similares en cuanto al fomento del consumo responsable en sus mercados nacionales e internacionales.
- Descripción detallada de cada factor de éxito de las marcas del sector al que pertenece su idea o empresa elegida, para lograr la promoción efectiva del consumo responsable y la economía circular. Se debe ponderar cada factor de éxito justificando el peso porcentual de cada uno. Lo anterior con cifras reales de estudios y/o investigaciones privadas o institucionales.
- Definición de una estrategia de Environmental, Social and Governance (ESG) para su idea o negocio elegido.
- Conclusiones y recomendaciones
- Bibliografía

Producto entregable:

Documento con análisis de los puntos anteriores en archivo Microsoft Word mínimo 3 páginas máximo 15 páginas Letra Arial Tamaño 11 Interlineado sencillo. Márgenes 2,54cm en todos los lados. Nombre del documento: MD_PPM1_Nombredel estudiante.

- **Fecha de envío: Hasta el 9 de Marzo de 2026.**

PRODUCTO PRIMER MOMENTO APRENDIZAJE AUTÓNOMO

Criterio	0 puntos	1 punto	2 puntos	3 puntos	4 puntos	5 puntos
Análisis de la información	No presentó el documento	No se presenta un análisis de la información adecuado, solo algunos elementos sin análisis.	La información no se analizó de acuerdo a la naturaleza de la idea o negocio y su fase en el ciclo de vida	La información es analizada, pero sin soporte documental formal y confiable	La información es analizada en gran medida por datos formales que ha encontrado en fuentes secundarias confiables.	La información es analizada de forma consecuente con la realidad de la idea o negocio a plantear.
Factores de éxito identificados	No presentó el documento	Se incluye este punto dentro del documento, pero sin un análisis detallado.	No se identifican claramente los factores de éxito sobre el cual desea trabajar el plan de negocios.	Identifica los factores de éxito, pero sin analizar sus razones de elección.	Identifica los factores de éxito y hace un análisis sin fundamentos teóricos.	Identifica y analiza de forma detallada los factores de éxito de la idea o negocio
Presentación y Estructura	No presentó el documento	El documento no presenta ningún punto solicitado de forma organizada.	El documento no se puede comprender por la manera como se presenta la información de forma desordenada y sin una secuencia lógica.	El documento presenta de forma desorganizada algunos puntos solicitados.	El documento está organizado de manera clara y contiene en gran medida los puntos solicitados.	El documento está organizado de manera clara y coherente y contiene todos los puntos solicitados.
Cumplimiento de Objetivos	No presentó el documento	El informe no presenta objetivos claros ni responde a las preguntas planteadas.	El informe no cumple con los objetivos establecidos y no aborda adecuadamente las preguntas planteadas.	El informe cumple parcialmente con los objetivos establecidos, dejando algunas áreas sin cubrir.	El informe cumple con la mayoría de los objetivos establecidos, pero algunas áreas pueden mejorar.	El informe cumple plenamente con los objetivos establecidos y responde adecuadamente a las preguntas planteadas.

ESCALA DE VALORACIÓN	
Excelente	5.0
Bueno	4.0 – 4.5
Aceptable	3.0 – 3.5
Insuficiente	2.0 – 2.9
Deficiente	3.0 – 1.9
No entregó	0

Primer Momento de Trabajo Colaborativo

Del 10 de Marzo al 06 de Abril de 2026

PRIMERA FASE DEL TRABAJO INTEGRADO FINAL

Eje problémico

¿Cómo las operaciones internacionales en mercados emergentes, contribuye a la formulación de planes de negocio desde una óptica gerencial y de mercados fomentando el desarrollo amazónico?

Actividades

Descripción:

Los estudiantes, organizados en grupos NEC, diseñarán un Plan de Negocios que abordará un desafío específico en el campo del mercadeo desde la región amazónica. Este plan de negocios debe reflejar la aplicación y combinación de conocimientos adquiridos en los primeros sub-ejes de cada materia del octavo semestre.

Pasos del Plan de negocios:

Selección del Tema: Cada grupo elige un tema relevante relacionado con el mercadeo desde la región amazónica, considerando los desafíos y oportunidades identificados en los primeros subejos de cada materia.

Investigación Colaborativa: Los estudiantes realizan una investigación conjunta, aplicando métodos de aprendizaje autónomo para profundizar en la comprensión del tema elegido y recopilando datos relevantes de diversas fuentes.

Desarrollo de Estrategias Integradas: Basándose en los conocimientos de mercadeo social y político, planeación estratégica, gerencia de mercadeo, plan de negocios y gerencia de explotaciones, los grupos desarrollan estrategias integradas para abordar el problema identificado.

Producto Entregable INTER 1

Título del proyecto concreto y capaz de recoger la idea principal de la investigación, por ello, la extensión ideal de un título es de 15 palabras, aproximadamente.

PORTADA (incluir el nombre de todos los integrantes del NEC y todos los docentes con sus respectivas áreas).

CONTEXTO: Se presenta en inglés y español

En este espacio los grupos NEC mencionarán las condiciones externas e internas que justifican el desarrollo de la idea de negocio o la continuidad de la empresa que eligieron para trabajar de forma colaborativa. Además, mencionarán los impactos sociales, económicos de la idea o empresa en el corto, mediano y largo plazo. En pocas palabras este punto responde a la pregunta ¿Por qué se debe desarrollar la idea de negocio o darle continuidad a la empresa y qué impactos esperados se tienen para sus grupos de interés y en la región amazónica?

OBJETIVO GENERAL DEL TRABAJO se presenta en inglés - español

OBJETIVOS ESPECÍFICOS DEL TRABAJO se presenta en inglés - español (min. 3 - máx. 5)

Estos deben estar orientados a dar respuesta al eje problémico y al desarrollo del plan de negocios y los puntos que a continuación se presentan.

DESCRIPCIÓN DEL NEGOCIO: Reseña histórica o antecedentes (solo si aplica), características de la idea o empresa. Identificar los beneficios tangibles de la idea de negocio o de la empresa que están trabajando. Definir la propuesta de valor que diferencia la idea o empresa de sus competidores.

DESCRIPCIÓN DEL MERCADO: A partir de una investigación de mercado (levantamiento de datos y su respectivo análisis), identificarán los principales segmentos de la idea de negocio o la empresa incluyendo sus características demográficas, conductuales, psicográficas, socioeconómicas y sus tendencias de compra y consumo. Todos los segmentos que se generen deben estar justificados desde el estudio que realizaron.

ANÁLISIS DE LA COMPETENCIA: Identificar los principales competidores locales y nacionales de la idea de negocio o empresa detallando las características de cada uno en función de: los productos que ofrece, sus formas de innovar, su posicionamiento en el mercado, sus actividades de sostenibilidad, y sus ventajas competitivas.

DIAGNÓSTICO ESTRATÉGICO DEL NEGOCIO: Diseñar y realizar las siguientes matrices:

1. Matriz de Perfil de la capacidad interna (PCI)
2. Matriz de Perfil de oportunidades y amenazas (POAM)
3. Matriz DOFA con sus respectivas estrategias DO, DA, FA, FO.

Nota: A cada matriz se le debe hacer un análisis completo y detallado de los resultados que esta genera, describiendo los escenarios posibles a futuro de la idea de negocio o la empresa elegida.

AVANCE ESTUDIO TÉCNICO Y ORGANIZACIONAL: Información sobre la estructura legal de la propuesta de negocio o empresa (se mencionan las normas que rigen el desarrollo de la idea o empresa y se explica cómo dicha norma favorece o perjudica la idea o empresa), la ubicación (hacer el debido mapa geográfico donde se va a desarrollar la idea o la empresa y su plano de localización) y la estructura organizativa, así como la Misión, visión, y el organigrama.

OBJETIVOS DE MARKETING DEL PLAN DE NEGOCIOS: Definir al menos 3 objetivos que se espera lograr con el desarrollo del plan de negocios para favorecer la gestión del marketing. Los objetivos se pueden relacionar con el incremento en las ventas, posicionamiento, apertura de canales, diseño de sistemas de comunicación, entre otros. Todo depende del diagnóstico estratégico que la idea o empresa estableció en los puntos anteriores. Recuerden utilizar la metodología SMART para diseñar estos objetivos: específicos, medibles, alcanzables, con un tiempo establecido, y realizables.

PLAN DE MERCADEO Y COMERCIAL

Partiendo de la investigación realizada en el punto DESCRIPCIÓN DEL MERCADO deberán realizar y justificar los siguientes aspectos:

- Descripción detallada de los bienes y/o servicios de la idea de negocio o de la empresa. Para el caso de la empresa, pueden proponer nuevos. Apoyarse de imágenes.
- Identificación de los canales de distribución: descripción detallada de cada uno de ellos y cómo funcionarían dentro del desarrollo del negocio. Usar gráficos o imágenes de apoyo.
- Identificación de los medios o sistemas de comunicación; descripción detallada de cada uno de ellos y cómo funcionarían dentro del desarrollo del negocio. Usar gráficos o imágenes de apoyo.

DESCRIPCIÓN DE LA CAMPAÑA DE MARKETING SOCIAL: Diseñar una campaña de marketing social de la mano con el marketing digital que promueva la responsabilidad social del negocio. Esta debe incluir, piezas publicitarias en físico o digital, objetivos de la campaña, mercado objetivo al que va dirigida la campaña, actividades de la campaña, presupuesto de la campaña, formas de medir la efectividad de la campaña. Mencionar impactos esperados de la campaña a la sociedad o a la amazonia.

APORTE DEL ÁREA DE ELECTIVA II – OPERACIONES INTERNACIONALES EN MERCADOS EMERGENTES. Definir con docente de acuerdo con los resultados del primer momento autónomo.

BIBLIOGRAFÍA

- Fecha de envío: Hasta el 06 de Abril de 2026.

RÚBRICA DE EVALUACIÓN

Rúbrica documento INTER 1 – AVANCE TIF					
Criterios de Evaluación	Excelente (5 puntos)	Bueno (4 puntos)	Aceptable (3 puntos)	Necesita Mejoras (2 puntos)	Insatisfactorio (1 punto)
Contenido	El informe presenta un contenido completo, detallado y relevante. Todos los aspectos clave del tema están cubiertos de manera exhaustiva.	La mayoría del contenido relevante está presente, pero algunos detalles pueden estar incompletos o necesitar más desarrollo.	El informe aborda los aspectos principales del tema, aunque se echan en falta detalles y análisis más profundos.	El contenido del informe es escaso y superficial, lo que afecta la comprensión del tema.	El informe carece de contenido relevante y significativo.
Estructura	El informe sigue una estructura clara y lógica con una introducción, desarrollo, conclusiones y recomendaciones bien definidas.	La estructura del informe es adecuada, pero algunos aspectos podrían mejorarse para una mayor cohesión.	La estructura del informe es confusa en ciertas partes, lo que dificulta la organización de las ideas.	La estructura del informe es desordenada y poco clara, afectando la presentación del contenido.	La falta de estructura en el informe dificulta la comprensión del mismo.

Análisis y Argumentos	El informe presenta un análisis profundo y bien fundamentado de los datos y evidencias. Los argumentos son sólidos y están respaldados por fuentes creíbles.	La mayoría de los análisis y argumentos son adecuados, pero algunos podrían beneficiarse de una mayor profundidad o sustento.	El análisis y los argumentos presentados son superficiales y requieren mayor fundamentación.	El informe carece de análisis y argumentos sólidos, lo que afecta su validez y credibilidad.	No se incluyen análisis ni argumentos en el informe.
Presentación Visual	El informe tiene una presentación visual excelente con gráficos, tablas e imágenes relevantes y bien diseñados que complementan el contenido.	La presentación visual es buena, aunque algunos elementos podrían mejorarse para una mayor claridad.	La presentación visual es aceptable, pero se necesitan mejoras para que sea más atractiva y comprensible.	La presentación visual es pobre y no contribuye significativamente a la comprensión del informe.	La falta de presentación visual en el informe afecta su calidad y profesionalismo.

ESCALA DE VALORACIÓN	
Excelente	5.0
Bueno	4.0 – 4.5
Aceptable	3.0 – 3.5
Insuficiente	2.0 – 2.9
Deficiente	1.0 – 1.9
No entregó	0

Segundo Momento de Aprendizaje Autónomo

Desde el 07 de Abril al 04 de Mayo de 2026

INGLÉS III

Temas y subtemas

CAPITULO V GENERAL KNOWLEDGE

- Past perfect

CAPITULO VI GENERAL PREPOSITIONS

- Prepositions of place
- Prepositions of time
- prepositions of movement

CAPITULO VII INGLÉS TÉCNICO PARA LOS NEGOCIOS.

- Marketing vocabulary
- Money and Finance expressions

SUBEJE PROBLÉMICO:

¿De qué manera el uso del inglés en la comunicación y negociación internacional puede influir en el éxito de un plan de negocios de una empresa regional que opera en mercados globales tanto en el ámbito tradicional como en el comercio electrónico?

Material didáctico de apoyo

Business model canvas: <https://www.thepowermba.com/en/blog/business-model-canvas>

Business model canvas: <https://medium.com/seed-digital/how-to-business-model-canvas-explained-ad3676b6fe4a>

Create a new business model canvas: <https://canvanizer.com/new/business-model-canvas>

Farrall, C., & Lindsley, M, (2008). Professional English in Use. Cambridge University Press.

Neil J. Anderson, ACTIVE SKILLS FOR READING.

Neil J. Anderson, LAUNCH INTO READING.

past perfect: https://agendaweb.org/verbs/past_perfect-exercises.html

past perfect: <https://test-english.com/grammar-points/a2/past-perfect/>

Actividades

- Acorde a su proyecto y el plan de negocio que se está desarrollando, analizar la propuesta de valor, el segmento de clientes, canales de comunicación y distribución, actividades claves, entre otras.

Producto:

Video dando respuesta al eje problémico ¿Cómo la gerencia de exportaciones contribuye a la formulación de planes de negocio desde una óptica gerencial y de mercados fomentando el desarrollo amazónico?

Documento en archivo Microsoft Word mínimo 2 páginas máximo 6 páginas Letra Arial Tamaño 11 Interlineado sencillo. Márgenes 2,54 cm en todos los lados. Nombre del documento: INGII_PPA2_NOMBREDELESTUDIANTE

- **Fecha de envío: Hasta el 04 de Mayo de 2026.**

PRODUCTO SEGUNDO MOMENTO APRENDIZAJE AUTÓNOMO

Crterios	0 puntos	1 punto	2 puntos	3 puntos	4 puntos	5 puntos
Pronunciación	No presenta 0 puntos	No pronuncia adecuadamente, no se comprende. 1 punto	Su pronunciación resulta difícil de comprender 2 puntos	Demuestra pronunciación comprensible a pesar de no ser completamente clara. 3 puntos	Habla claramente la mayor parte del tiempo y demuestra una pronunciación adecuada. 4 puntos	Habla claramente durante todo el tiempo y demuestra buena pronunciación. 5 puntos
Vocabulario y contenido	No presenta 0 puntos	El vocabulario y el contenido presentado no es el adecuado. 1 punto	El vocabulario y el contenido utilizado no es adecuado. 2 puntos	Usa vocabulario pertinente en algunas ocasiones y el contenido es aceptable. 3 puntos	Usa vocabulario pertinente durante la mayor parte del vídeo y su contenido es apropiado. 4 puntos	Usa vocabulario adecuado durante el desarrollo del vídeo y su contenido es acorde a lo requerido. 5 puntos
entonación	No presenta. 0 puntos	La entonación no permite entender el contenido. 1 punto	No usa una entonación adecuada en gran parte del contenido. 2 puntos	Utiliza la entonación acorde a lo que desea comunicar en algunas ocasiones.	Utiliza una entonación acorde a lo que desea comunicar la mayor parte del tiempo.	Utiliza la entonación acorde a lo que desea comunicar. 5 puntos.

				3 puntos	4 puntos	
Fluidez	No presenta. 0 puntos	No presenta fluidez en el contenido presentado. 1 punto	No presenta fluidez en gran parte del contenido, lo cual dificulta la comprensión. 2 puntos	Presenta fluidez en algunas partes del contenido. 3 puntos	Presenta una fluidez adecuada en gran parte del contenido. 4 puntos	Presenta buena fluidez lo que permite una buena comprensión del contenido. 5 puntos
Gramática	No presenta. 0 puntos	No demuestra dominio de las estructuras gramaticales. 1 punto	Raramente utiliza las estructuras gramaticales de forma adecuada, tanto escritas como habladas. 2 puntos.	Utiliza las estructuras gramaticales de forma adecuada algunas veces en el desarrollo del ejercicio. 3 puntos	Utiliza las estructuras gramaticales de forma adecuada la mayor parte del tiempo. 4 puntos	Utiliza las estructuras gramaticales de forma adecuada. 5 puntos
Contenido y participación en foros.	No Presenta 0 puntos	No cumple lo solicitado o es producto de IA. 1 punto	La calidad del contenido es insuficiente y presenta parcialmente lo solicitado 2 puntos	Se presentan de forma clara los temas, presentan medianamente relación con los abordados. 3 puntos	El tema es pertinente a lo visto en clases y al material didáctico entregado. 4 puntos	El tema es pertinente, de calidad y a lo visto en clases y al material didáctico entregado. 5 puntos

ESCALA DE VALORACIÓN	
Excelente	5.0
Bueno	4.0 – 4.5
Aceptable	3.0 – 3.5
Insuficiente	2.0 – 2,9
Deficiente	1.0 – 1,9
No entregó	0

MERCADEO SOCIAL Y POLÍTICO

Temas y subtemas

- Tema 4. Plan de marketing social: Casos prácticos.
- Tema 5. El marketing político: concepto.
 - 5.1. Consideraciones generales.
 - 5.2. Evolución del concepto de marketing político. Definición de marketing político.
 - 5.3. Nuevo entorno de actuación política: transformaciones tecnológicas, transformaciones en la comunicación, globalización, etc.
 - 5.4. Del marketing político al marketing político 2.0.
- Tema 6. La comunicación política de las campañas electorales.
 - 6.1. La elaboración del mensaje político.
 - 6.2. Los medios publicitarios.

Subeje problémico: ¿Cuál es la importancia de la implementación de estrategias de marketing político para el éxito de las campañas electorales?

Material didáctico de apoyo

- Manual de Marketing Político (Luis Costa Bonino)
- Seis Sombreros para Pensar (Edward de Bono)

Actividades

Realizar el análisis de una campaña política reciente en la región amazónica, destacando las estrategias de marketing utilizadas.

PRODUCTO:

Documento de análisis de la campaña.

- **Fecha de envío: Hasta el 04 de Mayo de 2026.**

RÚBRICA DE EVALUACIÓN

Rúbrica de Evaluación para Análisis Virtual de Campaña Política en la Región Amazónica					
Criterio	Excelente (5 puntos)	Muy Bueno (4 puntos)	Bueno (3 puntos)	Aceptable (2 puntos)	Insatisfactorio (1 punto)
Comprensión del Contexto Político (20%)					
Contextualización de la Región Amazónica	Demuestra una comprensión excepcional del contexto político en la región amazónica.	Muestra una comprensión sólida del contexto, aunque podría profundizar en algunos aspectos.	Comprende adecuadamente el contexto, pero hay áreas de mejora.	La comprensión del contexto es básica o incompleta.	No muestra comprensión del contexto.
Identificación de Actores y Temas Relevantes	Identifica de manera excepcional a los actores clave y los temas relevantes en la campaña política.	Identifica a los actores y temas de manera sólida, aunque podría haber más detalle.	Identifica actores y temas de manera aceptable, pero puede ser más detallado.	La identificación de actores y temas es limitada.	No identifica actores ni temas relevantes.
Análisis de Estrategias de Marketing (40%)					

Claridad en la Identificación de Estrategias	La identificación y explicación de las estrategias de marketing son excepcionalmente claras y detalladas.	La identificación y explicación son claras y detalladas, aunque podría haber más profundización en algunos casos.	La identificación y explicación son aceptables, pero puede mejorar en términos de claridad y detalle.	La identificación y explicación son vagas o poco detalladas.	No hay identificación ni explicación de estrategias de marketing.
Evaluación de la Efectividad de las Estrategias	Evalúa de manera excepcional la efectividad de las estrategias de marketing utilizadas en la campaña.	Evalúa de manera sólida, aunque podría haber más detalle en algunos aspectos.	Evalúa de manera aceptable, pero puede mejorar en términos de profundidad y detalle.	La evaluación de la efectividad es limitada o poco detallada.	No evalúa la efectividad de las estrategias.
Análisis de Medios Utilizados	Realiza un análisis excepcional de los medios de comunicación utilizados en la campaña, destacando su impacto.	Realiza un análisis sólido de los medios utilizados, aunque podría haber más detalle en algunos casos.	Realiza un análisis aceptable, pero puede mejorar en términos de detalle y profundidad.	El análisis de los medios es limitado o poco detallado.	No hay análisis de los medios utilizados.
Presentación y Habilidades de Comunicación (40%)					
Estructura y Claridad de la Presentación	La presentación tiene una estructura clara y la información se presenta de manera lógica.	La estructura es buena, aunque podría haber una mejor presentación lógica.	La estructura es aceptable, pero la presentación puede resultar confusa en algunos puntos.	La estructura es confusa o inexistente.	No hay estructura ni claridad en la presentación.

Uso de Recursos Visuales y Tecnológicos	Se utilizan recursos visuales y tecnológicos de manera efectiva para respaldar y enriquecer la presentación.	Se utilizan recursos, pero podría haber una mayor integración o eficacia.	El uso de recursos es aceptable, aunque puede mejorar en términos de impacto.	El uso de recursos es limitado o no mejora la presentación.	No se utilizan recursos visuales ni tecnológicos.
Habilidades de Habla y Expresión Oral	La comunicación oral es excepcional, generando interés y comprensión.	La comunicación es buena, aunque podría haber más énfasis en la generación de interés.	La comunicación es aceptable, pero puede mejorar en términos de claridad		

ESCALA DE VALORACIÓN	
Excelente	5.0
Bueno	4.0 – 4.5
Aceptable	3.0 – 3.5
Insuficiente	2.0 – 2,9
Deficiente	2.0 – 1,9
No entregó	0

PLANEACIÓN ESTRATÉGICA

Temas y subtemas

- Tema 5. FORMULACIÓN DE LA ESTRATEGIA
 - Estrategias a nivel corporativo: Definición de la misión de la empresa, identificación de las unidades estratégicas de negocios, análisis y valoración de la cartera de negocios, identificación de nuevas áreas de negocio.
 - Estrategias a nivel de las unidades de negocio: Estrategia de liderazgo en costes, estrategia de diferenciación, estrategia de enfoque o concentración.
- Tema 6. IMPLEMENTACIÓN Y SEGUIMIENTO
 - Evaluación y Control
 - Indicadores
 - Presupuesto y Asignación de Recursos

Subeje problémico: ¿Cómo se integra el marketing y la planeación estratégica para garantizar el éxito de un plan de negocios?

Material didáctico de apoyo

- Bernal Torres, Cesar Augusto; Sierra Arango Hernan Darío. Proceso Administrativo para las organizaciones del siglo XXI. México – 2008. Ed. Pearson Educación. Parte III - Capitulo 2 y 3.
- Palacios Acero Luis Carlos, Planeación Estratégica. Bogota 2016. Ed. ECOE Ediciones. Capitulo 1, 2,5 y 6.

Actividades

- 1- Leer los capítulos (según orientación del docente) del material antes indicado y cargado en el campus virtual.
- 2- Participar en el foro del segundo momento de autoaprendizaje - La finalidad de este espacio académico es permitir que el estudiante logre formular las estrategias de marketing para su plan de negocio.
- 3- Con la información obtenida en el foro crear un informe ejecutivo de 7 páginas (Normas APA 7) que destaque la integración de estrategias de marketing en la planificación estratégica enfocadas al plan de negocios que están desarrollando.

- **Fecha de envío: Hasta el 04 de Mayo de 2026.**

RÚBRICA DE EVALUACIÓN

PRODUCTO SEGUNDO MOMENTO APRENDIZAJE AUTÓNOMO

RÚBRICA PARA INFORME ESCRITO					
Criterios de Evaluación	Excelente (5 puntos)	Bueno (4 Puntos)	Aceptable (3 puntos)	Necesita Mejoras (2 puntos)	Insatisfactorio (1 punto)
Contenido	El informe presenta un contenido completo, detallado y relevante. Todos los aspectos clave del tema están cubiertos de manera exhaustiva.	La mayoría del contenido relevante está presente, pero algunos detalles pueden estar incompletos o necesitar más desarrollo.	El informe aborda los aspectos principales del tema, aunque se echan en falta detalles y análisis más profundos.	El contenido del informe es escaso y superficial, lo que afecta la comprensión del tema.	El informe carece de contenido relevante y significativo.
Estructura	El informe sigue una estructura clara y lógica con una introducción, desarrollo, conclusiones y recomendaciones bien definidas.	La estructura del informe es adecuada, pero algunos aspectos podrían mejorarse para una mayor cohesión.	La estructura del informe es confusa en ciertas partes, lo que dificulta la organización de las ideas.	La estructura del informe es desordenada y poco clara, afectando la presentación del contenido.	La falta de estructura en el informe dificulta la comprensión del mismo.

Análisis y Argumentos	El informe presenta un análisis profundo y bien fundamentado de los datos y evidencias. Los argumentos son sólidos y están respaldados por fuentes creíbles.	La mayoría de los análisis y argumentos son adecuados, pero algunos podrían beneficiarse de una mayor profundidad o sustento.	El análisis y los argumentos presentados son superficiales y requieren mayor fundamentación.	El informe carece de análisis y argumentos sólidos, lo que afecta su validez y credibilidad.	No se incluyen análisis ni argumentos en el informe.
Referencias y Citas	El informe incluye referencias y citas adecuadas según el formato de citación requerido (APA, MLA, etc.), con una amplia variedad de fuentes creíbles.	El informe contiene referencias y citas adecuadas, aunque podrían ser más completas o consistentes en el formato.	Las referencias y citas son limitadas o tienen errores que afectan la credibilidad del informe.	El informe no incluye referencias ni citas, o estas no cumplen con los estándares requeridos.	La falta de referencias y citas compromete seriamente la integridad del informe.

ESCALA DE VALORACIÓN	
Excelente	5.0
Bueno	4.0 – 4.5
Aceptable	3.0 – 3.5
Insuficiente	2.0 – 2.9
Deficiente	1.0 – 1.9
No entregó	0

GERENCIA DE MERCADO

Temas y subtemas

- UNIDAD III – Pensamiento Estratégico y finanzas para el mercadeo
 - Marketing operativo vs Marketing estratégico
 - Análisis de los presupuestos para la gestión del mercadeo
 - Medición de aspectos del branding
 - Indicadores de desempeño

UNIDAD IV – Megatendencias de la Gerencia del Mercadeo

- Usos de la inteligencia artificial en la gerencia
- Gerencia para la sostenibilidad
- Relaciones y empoderamiento para la gestión humana
- Condiciones éticas de la gerencia.

Subeje problémico: ¿Cómo la gerencia de mercadeo aporta a la competitividad de las organizaciones teniendo en cuenta las tendencias que se desarrollan de forma permanente en los diferentes mercados?

Material didáctico de apoyo

Libro Pensamiento Estratégico Capítulos V y VIII

https://drive.google.com/file/d/1sPs5jNuYuv5p4WT63uYkPu_tjatX8j1g/view?usp=sharing

Actividades

Analizar los siguientes aspectos de la idea o negocio en marcha elegido en el primer momento colaborativo:

1. Cifras documentadas y explicadas que muestran la necesidad del desarrollo de la idea o negocio en marcha elegido en la región, especialmente lo expuesto en los **planes de desarrollo municipal, departamental y nacional y estadísticas presentadas por organismos institucionales y/o el DANE.**

2. Desafíos y Oportunidades del emprendimiento dentro de la Región Amazónica y cómo serán enfrentados. Revisar planes, diagnósticos o informes de gestión sobre el sector de la idea o negocio en marcha elegido para dar respuesta a esta pregunta.

3. Con relación a los dos puntos anteriores y de acuerdo al análisis interno de la idea o negocio en marcha proponga una declaración detallada de las dimensiones del valor para el mercado objetivo del plan de negocios.

3. Identidad de marca de la idea o negocio en marcha (logo, eslogan, personalidad de marca).

4. Estrategias de mercadeo para el desarrollo del emprendimiento para asegurar sus procesos permanentes de innovación y sostenibilidad.

Nota 1: La respuesta a los anteriores ítems deberán estar sustentados en datos cuantitativos y cualitativos tanto de fuentes primarias como secundarias.

Nota 2: Para el caso de los estudiantes que van a trabajar con un negocio en marcha deberán hacer un comparativo entre la actualidad de cada uno de los aspectos solicitados y la proyección que se tiene dentro de la formulación del plan de negocios.

Condiciones técnicas de entrega

Tipo Archivo: Word – Mínimo 6 páginas de contenido.

Fuente: Time New Roman, tamaño 12 puntos, interlineado 1,5, texto justificado.

Nombre archivo: PMA2_Nombredel estudiante.

Fecha de envío: Hasta el 04 de Mayo de 2026.

RÚBRICA DE EVALUACIÓN:

**PRODUCTO SEGUNDO MOMENTO APRENDIZAJE
AUTÓNOMO**

Criterios	Puntuación 5	Puntuación (4)	Puntuación (3)	Puntuación (2)	Puntuación (0 - 1)
Comprensión de los planes de desarrollo	Identifica y analiza de forma detallada la información de los planes de desarrollo para su inclusión en la justificación del plan de negocio.	Identifica la información de los planes de desarrollo y hace un análisis sin fundamentos teóricos.	Identifica la información de los planes de desarrollo, pero sin analizar sus razones de elección.	No se identifica claramente la información de los planes de desarrollo sobre el cual desea trabajar el plan de negocios.	No se incluye este punto dentro del documento.
Comparativo con propuesta de identidad corporativa	Identifica y analiza de forma detallada el comparativo entre el logo, eslogan y filosofía de marca entre la que ya tiene el negocio y la que propone el estudiante.	Identifica el comparativo entre el logo, eslogan y filosofía de marca entre la que ya tiene el negocio y la que propone el estudiante y hace un análisis sin fundamentos teóricos.	Identifica el comparativo entre el logo, eslogan y filosofía de marca entre la que ya tiene el negocio y la que propone el estudiante, pero sin analizar sus razones de elección.	No se identifica claramente el comparativo entre el logo, eslogan y filosofía de marca entre la que ya tiene el negocio y la que propone el estudiante sobre el cual desea trabajar el plan de negocios.	No se incluye este punto dentro del documento.
Propuesta de valor identificada	Identifica y analiza de forma detallada la propuesta de valor para el desarrollo del plan de negocio.	Identifica la propuesta de valor y hace un análisis sin fundamentos teóricos.	Identifica la propuesta de valor, pero sin analizar sus razones de elección.	No se identifica claramente la propuesta de valor sobre el cual desea trabajar el plan de negocios.	No se incluye este punto dentro del documento.

Estrategias de mercadeo articulado con el componente sostenible e innovador	Identifica y analiza de forma detallada las Estrategias de mercadeo articulado con el componente sostenible e innovador	Identifica las Estrategias de mercadeo articulado con el componente sostenible e innovador y hace un análisis sin fundamentos teóricos.	Identifica las Estrategias de mercadeo articulado con el componente sostenible e innovador, pero sin analizar sus razones de elección.	No se identifica claramente las Estrategias de mercadeo articulado con el componente sostenible e innovador sobre el cual desea trabajar el plan de negocios.	No se incluye este punto dentro del documento.
Presentación y Estructura	El documento está organizado de manera clara y coherente y contiene todos los puntos solicitados.	El documento está organizado de manera clara y contiene en gran medida los puntos solicitados.	El documento presenta de forma desorganizada algunos puntos solicitados.	El documento no se puede comprender por la manera como se presenta la información de forma desordenada y sin una secuencia lógica.	El documento no presenta ningún punto solicitado de forma organizada.

ESCALA DE VALORACIÓN	
Excelente	5.0
Bueno	4.0 – 4.5
Aceptable	3.0 – 3.5
Insuficiente	2.0 – 2.9
Deficiente	1.0 – 1.9
No entregó	0

NOMBRE DEL ESPACIO ACADÉMICO: PLAN DE NEGOCIO

Temas y subtemas

- Tema 6. PLAN DE OPERACIONES
 - Objetivos del plan de operaciones.
 - Definición del ciclo operativo Identificación y descripción de procesos claves.
 - Definición de niveles de inversión, recursos, gastos pre-operativos.
 - Propuesta de indicadores y riesgos operativos.

- Tema 7. PLAN DE GESTIÓN HUMANA
 - Objetivos del plan de gestión humana. Planteamiento de la estrategia de gestión humana.
 - Propuesta de estructura organizacional inicial y cómo evolucionaría en el horizonte del Plan de Negocios.
 - Identificación de puestos clave y descripción de funciones. - Presupuesto de gestión humana.

- Tema 8. PLAN FINANCIERO
 - Consolidación de la valorización de los planes.
 - Estimación de las ventas e ingresos.
 - Estimación de costos operativos variables, fijos, administrativos y de ventas, capital de trabajo. Estado de ganancias y pérdidas.
 - Estimación del flujo de inversiones y operaciones.
 - Flujo de caja proyectado y tasa de descuento.
 - Rentabilidad del negocio,

Subeje problémico: ¿Cuál es la importancia de elaborar un plan de negocios para garantizar la competitividad empresarial?

Material didáctico de apoyo

https://www.sdgsfund.org/sites/default/files/PS_%20MANUAL_Panama_%20plan%20de%20negocios.pdf

<https://www.hostinger.co/tutoriales/como-hacer-un-plan-de-negocios>

<https://repositorio.escuelaing.edu.co/bitstream/handle/001/1705/Gu%C3%ADa%20para%20la%20elaboraci%C3%B3n%20de%20plan%20de%20negocio.pdf?sequence=2>

<https://bibliotecadigital.ccb.org.co/server/api/core/bitstreams/ed2588ad-046a-436b-9a18-0cd26ff6d6a3/content>

<https://startarium.ro/articol/sustainable-business-model-canvas-es>

<https://www.tipsempresariales.com/tips/canvas-sostenible-modelos-de-negocios-sostenibles>

Actividades

Continuar con la Investigación sobre los diferentes métodos, metodologías, formatos y demás aspectos relacionados con los planes de negocio, identificando en el proceso las condiciones mínimas que deben tener.

Continuar y culminar el diseño y desarrollo del plan de negocios que responda a las oportunidades de emprendimiento presentes en la región amazónica.

Entregable:

Plan de Negocios (*Documento en PDF, con un mínimo de una (1) página por cada componente solicitado del plan de negocios*)

Ejemplo:

1. Portada, índice, otros
2. Introducción
3. Objetivos
4. Contextualización
5. Plan Comercial
6. Plan de Marketing
7. Plan de Operaciones
8. Plan de Gestión Humana
9. Plan Financiero
10. Análisis del Impacto Esperado
11. Evidencias

Envíe el producto a través de la plataforma, teniendo cuenta:

Formato: Archivo en PDF

Nombre archivo: Nombre del estudiante, seguido de 2producto.

Ejemplo: Magali2producto

Características Mínimas: Uso parcial de las normas APA Séptima edición: letra arial tamaño 12; espacio 1,5.

Fecha de envío: Hasta el **04 de Mayo de 2026.**

RÚBRICA DE EVALUACIÓN

Rúbrica de Evaluación para Plan de Negocios					
Criterio	Excelente (5 puntos)	Muy Bueno (4 puntos)	Bueno (3 puntos)	Aceptable (2 puntos)	Insatisfactorio (1 punto)
Análisis del Entorno y Contexto Regional (20%)					
Comprensión del Contexto de la Región	Demuestra una comprensión excepcional del entorno y contexto regional en la región amazónica.	Muestra una comprensión sólida, aunque podría haber más profundización en algunos aspectos.	Muestra una comprensión adecuada, pero hay áreas de mejora.	La comprensión del contexto regional es básica o incompleta.	No muestra comprensión del contexto regional.
Identificación de Oportunidades y Desafíos	Identifica de manera excepcional las oportunidades y desafíos específicos de la región amazónica.	Identifica oportunidades y desafíos de manera sólida, aunque podría haber más detalles en algunos casos.	Identifica oportunidades y desafíos de manera aceptable, pero puede mejorar en términos de claridad y profundidad.	La identificación de oportunidades y desafíos es limitada o poco clara.	No identifica oportunidades ni desafíos regionales.
Desarrollo de la Propuesta de Negocio (40%)					
Claridad en la Propuesta de Valor	La propuesta de valor es excepcionalmente clara y resalta la relevancia para la región	La propuesta de valor es clara, aunque podría haber una mejor presentación en algunos	La propuesta de valor es aceptable, pero puede mejorar en términos de claridad y	La propuesta de valor es confusa o poco relevante para la región.	No hay una propuesta de valor clara ni relevante.

	amazónica.	puntos.	relevancia regional.		
Viabilidad y Sostenibilidad	Demuestra de manera excepcional la viabilidad y sostenibilidad del negocio en el contexto regional.	Demuestra viabilidad y sostenibilidad de manera sólida, aunque podría haber más detalles en algunos aspectos.	Demuestra viabilidad y sostenibilidad aceptables, pero puede mejorar en términos de profundidad y detalle.	La demostración de viabilidad y sostenibilidad es limitada o poco detallada.	No demuestra viabilidad ni sostenibilidad.
Innovación y Adaptación a la Región	Presenta de manera excepcional estrategias innovadoras y adaptadas a las características específicas de la región amazónica.	Presenta estrategias innovadoras y adaptadas, aunque podría haber más originalidad en algunos casos.	Presenta estrategias aceptables en términos de innovación y adaptación, pero puede mejorar en originalidad.	Las estrategias son poco innovadoras o poco adaptadas a la región.	No presenta estrategias innovadoras ni adaptadas.
Análisis de Competitividad y Diferenciación (25%)					
Análisis de la Competencia	Realiza un análisis excepcional de la competencia en la región amazónica.	Realiza un análisis sólido, aunque podría haber más profundización en algunos aspectos.	Realiza un análisis aceptable, pero puede mejorar en términos de claridad y profundidad.	El análisis de la competencia es limitado o poco claro.	No realiza un análisis de la competencia.

Estrategias de Diferenciación	Propone de manera excepcional estrategias efectivas de diferenciación para destacarse en la región.	Propone estrategias sólidas, aunque podría haber más detalles en algunos casos.	Propone estrategias aceptables, pero puede mejorar en términos de claridad y originalidad.	Las estrategias de diferenciación son limitadas o poco efectivas.	No propone estrategias de diferenciación.
Presentación y Habilidades de Comunicación (15%)					
Estructura y Claridad del Plan de Negocios	La presentación tiene una estructura clara y la información se presenta de manera lógica.	La estructura es buena, aunque podría haber una mejor presentación lógica.	La estructura es aceptable, pero la presentación puede resultar confusa en algunos puntos.	La estructura es confusa o inexistente.	No hay estructura ni claridad en la presentación.
Uso de Recursos Visuales y Tecnológicos	Se utilizan recursos visuales y tecnológicos de manera efectiva para respaldar y enriquecer la presentación.	Se utilizan recursos, pero podría haber una mayor integración o eficacia.	El uso de recursos es aceptable, aunque puede mejorar en términos de impacto.	El uso de recursos es limitado o no mejora la presentación.	No se utilizan recursos visuales ni tecnológicos.
Habilidades de Escritura y Presentación Oral	La comunicación escrita y oral es excepcional, generando interés y comprensión.	La comunicación es buena, aunque podría haber más énfasis en la generación de interés.	La comunicación es aceptable, pero puede mejorar en términos de claridad y expresividad.	La comunicación es difícil de seguir o poco expresiva.	La comunicación es ineficaz.

ESCALA DE VALORACIÓN	
Excelente	5.0
Bueno	4.0 – 4.5

Aceptable	3.0 – 3.5
Insuficiente	2.0 – 2.9
Deficiente	2.0 – 1.9
No entregó	0

ELECTIVA II: OPERACIONES INTERNACIONALES EN MERCADOS EMERGENTES

Temas y subtemas

CAPÍTULO 3: Gestión Intercultural y Negociación Internacional

Tema 1: Inteligencia cultural en los negocios internacionales

- Comportamientos, valores y estilos de negociación en diferentes culturas
- Etiqueta y protocolo en los mercados latinoamericanos y globales
- Liderazgo intercultural y equipos multiculturales

Tema 2: Estrategias de negociación y cierre de acuerdos

- Técnicas de negociación en contextos de alta y baja confianza
- Resolución de conflictos comerciales y arbitraje internacional
- Construcción de relaciones a largo plazo en mercados emergentes

CAPÍTULO 4: Negociación Internacional

Tema I: Métodos y plataformas de negociación internacional

- Canales de Información Comercial Internacional
- Comunicación

Tema II: Mercado de Valores

- Sectores económicos y capitalización bursátil
- Obtención de capital e inversión

Subeje problemático:

¿Cómo se puede comercializar de forma efectiva, a nivel internacional, la idea o el negocio elegido para el plan de negocios desde una perspectiva cultural y sostenible desde la gestión del mercadeo?

Material didáctico de apoyo

Catalá Hall, A. (2023). **Comunicación intercultural y sensibilidad empática en el liderazgo empresarial.** *Círculo de Lingüística Aplicada a la Comunicación*, 93, 165-178. <https://doi.org/10.5209/clac.84563>

Romero Flores, N. (2023, julio 31). **Protocolo en las negociaciones empresariales internacionales.** *IROCAMM. International Review Of Communication And Marketing Mix*, 6(2). <https://doi.org/10.12795/IROCAMM.2023.v06.i02.04>

Guzmán-Rodríguez, L. E., Bornay-Barrachina, M. del M., & Arizkuren-Eleta, A. (2025). **¿Cómo mejorar el desempeño de los equipos multiculturales? La diversidad como fuente de valor social.** *Boletín de Estudios Económicos.* <https://doi.org/10.18543/bee.2228>

Aguareles, M., & Nevado Llopis, A. (2024, febrero 27). **Liderazgo y negociación entre culturas y el papel de la competencia intercultural: Resultados preliminares de un estudio centrado en el sector de la educación internacional en España.** *Entreculturas. Revista de Traducción y Comunicación Intercultural*, 14, 39-56. <https://doi.org/10.24310/ertci.14.2024.17308>

Ortega Giménez, A. (2022). **El arbitraje comercial internacional como forma de resolución de controversias en España.** *Revista de la Facultad de Derecho de México*, 72(284), 5-24. <https://doi.org/10.22201/fder.24488933e.2022.284.83127>

Información práctica: *Etiqueta y negocios en el contexto internacional.* (s. f.). Protocolo.org. Recuperado de <https://www.protocolo.org/laboral/negociar/etiqueta-y-negocios-en-el-contexto-internacional.html>

Torres, C. G. (2022). **Inteligencia cultural empresarial en las negociaciones internacionales, proceso de interculturalización en las exportaciones de Argentina a Chipre** [Tesis de maestría]. Universidad Nacional de La Plata. <https://doi.org/10.35537/10915/155792>

Barros Narváez, V. I. (2023, febrero 22). **International negotiations on technology: the impact of cultural aspects and geopolitical conditions on the negotiation process between East Asian and Latin American companies.** Universidad del Rosario. https://doi.org/10.48713/10336_38177

Adrian, T., Natalucci, F., & Wu, J. (2024, febrero 2). **Los mercados emergentes lidian con la volatilidad de las tasas de interés**. Fondo Monetario Internacional (IMF). Retrieved from <https://www.imf.org/es/Blogs/Articles/2024/01/31/emerging-markets-navigate-global-interest-rate-volatility>

Franklin Templeton. (2025). **Perspectivas sobre los mercados emergentes: La incertidumbre constante parece ser la única certeza**. Franklin-Templeton. Retrieved from <https://www.franklintempleton.com.es/articles/2025/equity/perspectivas-sobre-los-mercados-emergentes-la-incertidumbre-constante-parece-ser-la-unica-certeza>

Actividades

A partir de la idea o negocio elegido en el primer momento de interaprendizaje, deberán diseñar una estrategia de internacionalización para la comercialización de este en un mercado extranjero considerando variables culturales y sostenibles para garantizar su éxito en dicho país o región. El documento debe empezar por explicar a detalle las razones por las cuales eligieron la nación o país. Incluya, usando datos secundarios actualizados, características culturales y de consumo del mercado a llegar, de acuerdo con la naturaleza de la idea o negocio.

Luego se expone la estrategia, la cual debe contener un nombre llamativo, una explicación general y un plan de acción que incluya tácticas, responsables, indicadores de medición, medios de verificación, tiempos y presupuesto.

Además, se requiere que la propuesta estratégica incluya piezas publicitarias (al menos dos en carruseles de imágenes y dos audiovisuales o reels) que vayan en coherencia con la cultura e idioma del país al que se desea comercializar la idea o negocio y consideren el enfoque cultural y sostenible que se quiere lograr.

El documento debe incluir conclusiones, recomendaciones y bibliografía.

Producto

Documento con análisis de los puntos anteriores en archivo Microsoft Word mínimo 3 páginas máximo 15 páginas Letra Arial Tamaño 11 Interlineado sencillo. Márgenes 2,54cm en todos los lados. Nombre del documento: MD_PPM2_Nombredel estudiante.

- **Fecha de envío: Hasta el 04 de Mayo de 2026.**

Criterio	0 puntos	1 punto	2 puntos	3 puntos	4 puntos
Análisis de la información	No presentó el documento	No se presenta un análisis de la información adecuado, solo algunos elementos sin análisis.	La información no se analizó de acuerdo a la naturaleza de la idea o negocio y su fase en el ciclo de vida	La información es analizada, pero sin soporte documental formal y confiable	La información es analizada en gran medida por datos formales que ha encontrado en fuentes secundarias confiables.
Estrategia diseñada	No presentó el documento	Se incluye este punto dentro del documento, pero sin un análisis detallado.	No se identifican claramente los elementos estratégicos sobre el cual desea trabajar el plan de negocios.	Identifica los elementos de la estrategia, pero sin analizar sus razones de elección.	Identifica los elementos de la estrategia y hace un análisis sin fundamentos teóricos.
Presentación y Estructura	No presentó el documento	El documento no presenta ningún punto solicitado de forma organizada.	El documento no se puede comprender por la manera como se presenta la información de forma desordenada y sin una secuencia lógica.	El documento presenta de forma desorganizada algunos puntos solicitados.	El documento está organizado de manera clara y contiene en gran medida los puntos solicitados.
Cumplimiento de Objetivos	No presentó el documento	El informe no presenta objetivos claros ni responde a las preguntas planteadas.	El informe no cumple con los objetivos establecidos y no aborda adecuadamente las preguntas planteadas.	El informe cumple parcialmente con los objetivos establecidos, dejando algunas áreas sin cubrir.	El informe cumple con la mayoría de los objetivos establecidos, pero algunas áreas pueden mejorar.

ESCALA DE VALORACIÓN	
Excelente	5.0
Bueno	4.0 – 4.5
Aceptable	3.0 – 3.5
Insuficiente	2.0 – 2.9
Deficiente	3.0 – 1.9
No entregó	0

Segundo Momento de Trabajo Colaborativo

Del 05 al 31 de Mayo de 2026

SEGUNDA FASE DEL TRABAJO INTEGRADO FINAL

Eje problémico

¿Cómo las operaciones internacionales en mercados emergentes, contribuye a la formulación de planes de negocio desde una óptica gerencial y de mercados fomentando el desarrollo amazónico?

Descripción: Cada grupo presentará su Plan de negocios, ofreciendo soluciones estratégicas al desafío identificado en el eje problemático. La presentación debe demostrar la aplicación efectiva de conocimientos de todas las unidades temáticas y cómo han abordado el problema desde diversas perspectivas.

Componentes de la Presentación:

Contexto del Problema: Descripción detallada del desafío en el campo del mercadeo desde la región amazónica.

Análisis Integrado: Aplicación de herramientas y conceptos de todas las materias para analizar el problema desde diferentes perspectivas.

Estrategias Propuestas: Presentación de soluciones estratégicas respaldadas por teorías y prácticas aprendidas en cada materia.

Impacto Esperado: Discusión sobre el impacto anticipado de las estrategias propuestas desde el entorno del mercadeo amazónico.

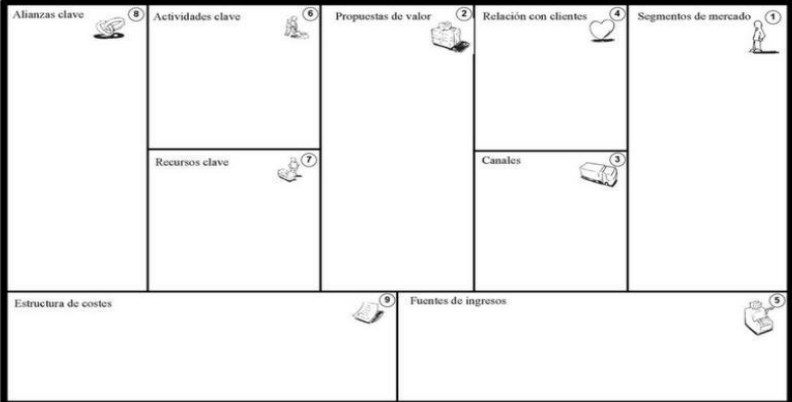
Entregable INTER 2 (TIF)

Plan de Negocios (documento en PDF) el cual debe estar estructurado de la siguiente forma:

- PRELIMINARES (Portada)
- CONTEXTUALIZACIÓN en inglés y Español (Inglés III; Electiva y Mercadeo Social y Político)
- PLAN DE MARKETING - (Gerencia de mercadeo - proponer estrategias de marketing efectivas para la marca, producto o servicio en el mercado, considerando las particularidades del entorno
Electiva II: Operaciones Internacionales en mercados emergentes y Planeación Estratégica)
- PLAN DE OPERACIONES – (Plan de negocios, Gerencia de Mercadeo y Planeación Estratégica)
- PLAN GESTIÓN HUMANA – (Mercadeo Social y Político, Planeación Estratégica)
- PLAN FINANCIERO- (Plan de negocios, Planeación Estratégica)
- IMPACTO ESPERADO – (Electiva II: Gerencia de exportaciones, Gerencia de Mercadeo y Mercadeo Social y Político.
- MODELO CANVA EN INGLÉS.

- ANÁLISIS DEL EJE PROBLÉMICO DEL 8VO SEM.
- APOORTE DEL ÁREA DE ELECTIVA. Coordinar con el docente los elementos que se considerarán dentro del TIF de acuerdo con los resultados del segundo momento autónomo y el primer inter.
- CONCLUSIONES
- ANEXOS (evidencias del trabajo de campo)

UNIDAD TEMATICA	INTER 2
Inglés III	<p>-Contextualización amplia del plan de negocios haciendo uso de lo trabajado en mercadeo social y político.</p> <p>-Modelo Canva en inglés.</p> <p>-Análisis del Eje problémico.</p> <p>Tener en cuenta gramática y vocabulario técnico.</p>
Mercadeo Social y Político	<p>Identificar los beneficios tangibles en la empresa, al diseñar una campaña de marketing social.</p>
Gerencia de Mercadeo	<p>Detalles sobre la naturaleza del negocio, la misión, la visión y los valores fundamentales.</p> <p>Plan de marketing acorde a la propuesta de negocio. (8'ps)</p> <p>Estructura de personal, roles y responsabilidades, políticas de recursos humanos y requisitos de contratación.</p> <p>Presupuesto financiero que incluyen análisis relevantes especialmente en relación con las estrategias de marketing (Modelo Canvas)</p>

<p>Electiva II: Operaciones internacionales en mercados emergentes</p>	<p>Definir con el docente los aportes al TIF desde el área o espacio académico.</p>
<p>Plan de Negocios</p>	<div style="border: 2px solid black; padding: 10px; margin-bottom: 10px;">  </div> <p>Desarrollar la totalidad del siguiente modelo del lienzo canvas</p>

Planeación Estratégica	<p><u>Estrategias a nivel corporativo:</u> Definición de la misión de la empresa, identificación de las unidades estratégicas de negocios, análisis y valoración de la cartera de negocios, identificación de nuevas áreas de negocio.</p> <p><u>Estrategias a nivel de las unidades de negocio:</u> Estrategia de liderazgo en costes, estrategia de diferenciación, estrategia de enfoque o concentración.</p> <p>Plan Estratégico</p> <p>Presupuesto</p> <p>Indicadores</p>
------------------------	--

Fecha de envío: Hasta el 29 de mayo de 2026

RUBRICA DE EVALUACION

Rúbrica documento TIF					
Criterios de Evaluación	Excelente (5 puntos)	Bueno (4 puntos)	Aceptable (3 puntos)	Necesita Mejoras (2 puntos)	Insatisfactorio (1 punto)
Contenido	El informe presenta un contenido completo, detallado y relevante. Todos los aspectos clave del tema están cubiertos de manera exhaustiva.	La mayoría del contenido relevante está presente, pero algunos detalles pueden estar incompletos o necesitar más desarrollo.	El informe aborda los aspectos principales del tema, aunque se echan en falta detalles y análisis más profundos.	El contenido del informe es escaso y superficial, lo que afecta la comprensión del tema.	El informe carece de contenido relevante y significativo.



Estructura	El informe sigue una estructura clara y lógica con una introducción, desarrollo, conclusiones y recomendaciones bien definidas.	La estructura del informe es adecuada, pero algunos aspectos podrían mejorarse para una mayor cohesión.	La estructura del informe es confusa en ciertas partes, lo que dificulta la organización de las ideas.	La estructura del informe es desordenada y poco clara, afectando la presentación del contenido.	La falta de estructura en el informe dificulta la comprensión del mismo.
Análisis y Argumentos	El informe presenta un análisis profundo y bien fundamentado de los datos y evidencias. Los argumentos son sólidos y están respaldados por fuentes creíbles.	La mayoría de los análisis y argumentos son adecuados, pero algunos podrían beneficiarse de una mayor profundidad o sustento.	El análisis y los argumentos presentados son superficiales y requieren mayor fundamentación.	El informe carece de análisis y argumentos sólidos, lo que afecta su validez y credibilidad.	No se incluyen análisis ni argumentos en el informe.
Presentación Visual	El informe tiene una presentación visual excelente con gráficos, tablas e imágenes relevantes y bien diseñados que complementan el contenido.	La presentación visual es buena, aunque algunos elementos podrían mejorarse para una mayor claridad.	La presentación visual es aceptable, pero se necesitan mejoras para que sea más atractiva y comprensible.	La presentación visual es pobre y no contribuye significativamente a la comprensión del informe.	La falta de presentación visual en el informe afecta su calidad y profesionalismo.

ESCALA DE VALORACIÓN	
Excelente	5.0
Bueno	4.0 – 4.5
Aceptable	3.0 – 3.5
Insuficiente	2.0 - 2,9
Deficiente	1.0 1.0-1,9

No entregó	0
------------	---

SUSTENTACIÓN TRABAJO INTEGRADO FINAL

(06 y 07 de Junio de 2026)

Bibliografía

BIBLIOGRAFÍA

- Aburdene, P. Megatendencias 2010, el surgimiento del capitalismo consciente. Bogotá: Norma, 2006.
- Alonso, J; Ordoñez, P y Rivera, A (2017). La demanda de guayaba en Colombia. Corpoica. Ciencia y Tecnología Agropecuaria.
- Arias, R., Acero, C., Dávila, R. y Salinas, L. "Responsabilidad social y sector solidario", panel realizado en la Universidad de la Salle, Bogotá, D.C., el día 21 de septiembre 2007.
- Arturo Infante. Evaluación financiera de proyectos de inversión. Editorial Norma.
- Bernal y Peña. Guía práctica para la evaluación de impacto. Ediciones Uniandes.2011.
- Bialarb. (2018).Agromarketing en Colombia.
- Bohórquez O. 2003. Guía para postcosecha y mercadeo de productos agrícolas. Convenio Andrés Bello: Series Ciencia y Tecnología, Bogotá.
- Bortolotti, Fabio. Drafting and negotiating International commercial contracts: A practical Guide, with ICC model contracts. ICC (2017).
- Calva, José Luis. Globalización y Bloques Económicos: Mitos y Realidades;
- CCRE. (2006). Centro Colombiano de Responsabilidad Social empresarial.
- Colombia. Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural. (2008). Resolución 346 DE 2008.
- Cómo usar Neither/so/too/either: <https://www.englishonline.tv/como-usar-Neither-so-too-either/>
- Comparative and superlative, topos: <https://wordwall.net/es/resource/35825857/ingl%c3%a9s/comparative-and-superlative-adjectives-english-plus-2>
- Comparative and superlative: <https://wordwall.net/es/resource/33835498/ingl%c3%a9s/comparative-and-superlative-adjectives>
- Connectives and linking words excercises: https://www.english-grammar.at/online_exercises/connectives/connectives-index.htm
- Cordero Moss, Giuditta. International commercial contracts: Applicable sources and forceability. Cambridge University Press (2014).
- Daniels, John. Negocios Internacionales, Edición, México, Editorial Pearson

- Estrada, K., Elidea, R., Cifuentes, L., y Ayovi, J. (2017). El plan de marketing y su importancia para el posicionamiento de las empresas. Polo del conocimiento
- Farrall, C., & Lindsley, M. (2009). *Professional English in use: marketing*. Cambridge University Press.
- Gabriel Baca Urbina. EVALUACION DE PROYECTOS, Editorial MC GRAW HILL.
- José, M. (2005). Información sobre Responsabilidad Social Corporativa - situación y tendencias. Revista Asturiana de Economía
- Méndez Rafael, Formulación y Evaluación de Proyectos, Enfoque para emprendedores, ICONTEC, 2009.
- Mokate Karen Marie. Evaluación Financiera de proyectos de inversión. Ediciones Uniandes. 1998.
- Sapag Chain Nassir, Preparación y evaluación de proyectos, McGraw Hill, 1995.
- Schwenger, Ingeborg . Global Commercial Contracts. Oxford University Press (2021)
- Taggart, James y McDermott, Michael" La Esencia de los Negocios Internacionales". Prentice Hall Hispanoamericana. México, 1996. Buenos Aires. 1996.
- Tamames, Ramón, Estructura Económica Internacional, Madrid, Editorial
- Vargas S. 2009. Mercadeo Agropecuario. Editorial Trillas, Bogotá.
- White, H., 2009. Theory-based impact evaluation: principles and practice. Work paper N°3, International Initiative for Impact Evaluation, junio.