



Programa de Mercadeo

Quinto semestre



NEC Docente – Autores de la Guía Didáctica

Leidy Juliet Artunduaga Gómez – Florencia y San José del Fragua
Habilidades de Negociación y Ventas
 Lucio Orlando Meneses González – Florencia y San José del Fragua
Canales y Logística de Distribución
 Ariadna García Penna – Florencia y San José del Fragua
Gerencia del Talento Humano
 CONVOCTORIA
Ingeniería Económica
 Jhon Fredy Llanos Medina – Florencia
 Bexsi Rodríguez Aguilar - San José del Fragua
Finanzas en Mercadeo
 Nidia Molina - Florencia
 Carlos Arturo Ramos García – San José del Fragua
Biocomercio
 Nayra Yicela Ayerbe Martínez - Florencia
 CONVOCATORIA
Constitución y Democracia

Equipo Diseñador

Daniel Camilo Durán Camacho
Director

 Yhully Abildarys Marín Cuéllar
Coordinadora de Medios y Recursos Tecnológicos

 Diana Elizabeth Restrepo Lizcano
Coordinadora Académica – Pedagógica

Florencia – Caquetá, 2026



Campus Porvenir Calle 17 Diagonal 17 con Carrera 3F – Barrio El Porvenir



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	5
ORIENTACIONES PARA EL PROCESO DE ESTUDIO	6
ESTRUCTURA DE CONTENIDOS DEL SEMESTRE	3
PRIMER MOMENTO DE APRENDIZAJE AUTÓNOMO	5
PRIMER MOMENTO DE APRENDIZAJE COLABORATIVO	34
SEGUNDO MOMENTO DE APRENDIZAJE AUTÓNOMO	42
SEGUNDO MOMENTO DE APRENDIZAJE COLABORATIVO	68
SUSTENTACIÓN TRABAJO INTEGRADO FINAL	74
BIBLIOGRAFÍA	75

Guía Didáctica

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 Amazonia.

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).
- Gestión de las diferentes herramientas y actividades de la plataforma virtual que debe asumir el estudiante para el desarrollo de su proceso de formación.

Orientaciones para el proceso de estudio

¿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.

LÍNEA DE TIEMPO DEL PROCESO DE ESTUDIO MODALIDAD VIRTUAL Y A DISTANCIA

UNIVERSIDAD DE LA AMAZONIA



Elaboración propia.

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

Temporalización de actividades

Momentos de aprendizaje	Encuentros, asesorías y prácticas sincrónicas	Asesoría y acompañamiento virtual	Recepción evidencia de aprendizaje	Evaluación de evidencias de aprendizaje por docentes
Primer Aprendizaje Autónomo	1er Encuentro sincrónico presencial (22 y 23 de agosto de 2026) Asesoría/práctica sincrónica presencial/virtual (5 y 6 de septiembre de 2026) (6 de septiembre Flexibilidad estudiantes para presentación Saber Pro y TyT)	Del 18 de agosto al 11 de septiembre de 2026	Hasta el 14 de septiembre de 2026	Seguimiento a la construcción de la evidencia (Del 18 de agosto al 7 de septiembre de 2026) Evaluación (Del 15 al 22 de septiembre de 2026)
Primer Aprendizaje Colaborativo	2do Encuentro sincrónico presencial Fecha límite 1era Heteroevaluación (19 y 20 de septiembre de 2026) Asesoría/práctica sincrónica presencial/virtual (3 y 4 de octubre de 2026)	Del 23 de septiembre al 9 de octubre de 2026 1era Autoevaluación Del 19 al 22 de septiembre de 2026	Hasta el 12 de octubre de 2026	Seguimiento a la construcción de la evidencia (Del 16 de septiembre al 5 de octubre de 2026) Evaluación (Del 13 al 20 de octubre de 2026)
Segundo Aprendizaje Autónomo	3er Encuentro sincrónico presencial (17 y 18 de octubre de 2026) Asesoría/práctica sincrónica presencial/virtual Fecha límite 2da Heteroevaluación (31 de octubre y 1 de noviembre de 2026)	Del 21 de octubre al 6 de noviembre de 2026 2da Autoevaluación 31 de octubre al 3 de noviembre de 2026	Hasta el 9 de noviembre de 2026	Seguimiento a la construcción de la evidencia (Del 13 de octubre al 6 de noviembre de 2026) Evaluación (Del 10 al 17 de noviembre de 2026)
Segundo Aprendizaje Colaborativo	4to Encuentro sincrónico presencial Coevaluación (14 y 15 de noviembre de 2026) Sustentación Trabajo Integrado Final (5 y 6 de diciembre de 2026)	Del 18 al 27 de noviembre de 2026	Hasta el 30 de noviembre de 2026	Seguimiento a la construcción de la evidencia (Del 10 al 23 de noviembre de 2026) Evaluación (Del 1 al 7 de diciembre de 2026)

Ponderación de Evaluación de Actividades

Evidencia de Evaluación	Peso de la Calificación
1er Momento de Aprendizaje Autónomo	12,5%
1era Heteroevaluación	10%
1era Autoevaluación	5%
1er Momento de Aprendizaje Colaborativo	10%
2do Momento de Aprendizaje Autónomo	12,5%
2da Heteroevaluación	10%
2da Autoevaluación	5%
Coevaluación	10%
Reporte de 75% (Campus Virtual y sistema Chairá)	17 de noviembre de 2026
Modificación de notas del 75% (Campus Virtual y sistema Chairá)	20 de noviembre de 2026
2do Momento de Aprendizaje Colaborativo (Trabajo Integrado Final y Sustentación)	25%
Reporte de 25% (Campus Virtual y sistema Chairá)	7 de diciembre de 2026
Modificación de notas del 25% (Campus Virtual y sistema Chairá)	11 de diciembre de 2026
Total de la Ponderación	100%

Tutoriales para Apoyo Académico

1. [Conoce el portal ViDi](#)
2. [Tutorial Obtener usuario e iniciar sesión en el Campus Virtual](#)
3. [Tutorial Estudiantes Campus Virtual](#)
4. [Tutorial Docentes Campus Virtual](#)
5. [Consultor Normas APA 7ª Edición](#)
6. [Tutorial Consultor APA 7ª Edición](#)

Estructura de contenidos del semestre

Propósitos de formación del Bloque Programático

El programa de Profesional en Mercadeo, modalidad distancia de la Universidad de la Amazonia tiene como objetivo desarrollar en el QUINTO SEMESTRE el Bloque Programático denominado "VARIABLES SOCIALES Y COMERCIALES" donde el propósito es formar un Profesional con habilidades de negociación y ventas que le permiten tomar decisiones de acuerdo a variables sociales y financieras en el contexto del mercado, para una mayor productividad en las organizaciones.

En este semestre se orientan siete unidades temáticas de las cuales cinco de ellas son disciplinares: Ingeniería económica, Gerencia del talento Humano, Canales y logística de distribución, Habilidades de negociación y ventas, Finanzas en Mercadeo, así como una unidad de énfasis denominada Biocomercio, adicionalmente, la unidad temática de Constitución y Democracia representa la formación socio-humanística.

Competencia: Aplicar decisiones estratégicas en torno al mercadeo para que las empresas sean productivas según variables comerciales y sociales.

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

¿ Cómo desarrollar un modelo de negocio (CANVAS) sostenible y rentable de una cadena productiva/producto/servicio biocomercial en la Amazonía, considerando las particularidades del mercado, las necesidades de las comunidades locales y las regulaciones ambientales, a fin de generar un impacto positivo en la región?

Primer Momento de Aprendizaje Autónomo

Del 18 de agosto al 14 de septiembre de 2026

Ingeniería económica

Subeje problemático: ¿Cómo analizar la información de tasas de interés y análisis del entorno de un mercado; para optimizar, invertir y proyectar recursos en una organización, teniendo en cuenta el riesgo y la oportunidad?

Temas y subtemas

CAPÍTULO 1. GENERALIDADES DE LAS MATEMÁTICAS FINANCIERAS

- La matemática financiera y el concepto de interés
- Inflación y valor del dinero en el tiempo
- El riesgo y la oportunidad
- Clases de interés en Colombia.

CAPÍTULO 2. INTERÉS NO CAPITALIZADO O SIMPLE

- Definición
- Notación de variables
 - Valor futuro
 - Valor presente
 - Tasa de interés
 - Interés
 - Línea de tiempo
 - Flujo de caja o ecuación de valor
- Fórmulas de interés simple
- Ejercicios

CAPÍTULO 3. INTERÉS COMPUESTO O CAPITALIZADO

- Definición
- Variables a utilizar
 - Tasa de interés nominal anual
 - Tasa de interés efectiva anual
- Factores múltiples
- Fórmulas de interés compuesto
- Diferencia entre interés simple y compuesto
- Ejercicios

CAPÍTULO 4. APLICACIONES DEL INTERÉS COMPUESTO EN COLOMBIA

- Depósito a término fijo
- La inflación y la devaluación
- Tasas combinadas
- Tasa deflactada o tasa real

Material didáctico de apoyo

- Acceder a los documentos: ubicados en la plataforma moodle
- Ingeniería económica de Guillermo Baca Currea, fondo educativo panamericano
- Matemáticas financieras con ecuaciones de diferencia finita de Jaime A. García
- Matemáticas financieras de Jesús Alberto Ramírez Ceballos
- Manual de ingeniería Económica de Rodolfo Sosa Gómez
- Matemáticas financieras, interés, tasas y equivalencias de Juan Manuel Ramírez Mora y Edgar Enrique

Actividades

- Leer el material didáctico ubicado en la plataforma Moodle
- Participar en el foro del primer momento de autoaprendizaje
- Construir/conseguir una tabla de amortización (plan de pagos) para comparar e intercambiar ejemplos, fuentes y conceptos de los siguientes tipos de crédito: Libranza o crédito de consumo, tarjeta de crédito, crédito de vivienda. Crédito asociado a la DTF; IBR; préstamo con abonos fijos a capital. Tabla con el IPC de los últimos 10 años informado por el DANE. Tabla con la variación del PIB nacional y departamental de los últimos 10 años.

Evaluación: Se toma como referencia de evaluación la participación y las réplicas del foro académico. El análisis y utilización de los conceptos explicados en las sesiones virtuales y presenciales.

Criterios de evaluación: Comprensión, análisis y utilización de los conceptos explicados y desarrollados en el foro, y en las sesiones virtuales y presenciales

Evidencia de Aprendizaje

- **Producto:** Responder el sub eje problémico **¿cómo analizar la información de tasas de interés y análisis del entorno de un mercado; para optimizar, invertir y proyectar recursos en una organización, ¿teniendo en cuenta el riesgo y la oportunidad?**
INFORME (Mínimo 3 páginas. Normas APA versión 7) formato word, que incluya la aplicación de los conceptos desarrollados hasta el momento de la elaboración del texto.
- **Presentación:** Nombre del archivo: PMAING_apellidos y nombre del estudiante.
- **Fecha de envío:** hasta el 14 de septiembre de 2026

Rúbrica de evaluación: Esta es una rúbrica de evaluación donde se establecen criterios claros y objetivos de la evaluación del producto solicitado. A continuación, se presenta una matriz con los criterios de evaluación, junto con una escala de valoración, que permite evaluar el desempeño del estudiante en función de esos criterios.

PRODUCTO PRIMER MOMENTO APRENDIZAJE AUTÓNOMO

Rúbrica documento					
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 faltan 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.

Gramática y Ortografía	El informe está escrito con una excelente gramática, ortografía y estilo. No hay errores significativos.	El informe tiene buenos estándares de gramática, ortografía y estilo, aunque pueden existir algunos errores menores.	El informe tiene falencias gramaticales, ortográficas o de estilo que afectan la fluidez de la lectura.	El informe presenta numerosos errores gramaticales, ortográficos o de estilo que dificultan la comprensión.	La falta de corrección gramatical y ortográfica hace que el informe sea difícil de leer.
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 Nivel - Nota Final	
Excelente	5
Bueno	4 - 4,5
Aceptable	3 - 3,5
Mejorable	2 - 2,9
Insatisfactorio	1 - 1,9
No Cumple	0

Nota: De no ser entregado el trabajo en la fecha asignada el estudiante deberá realizar el proceso conforme a lo establecido en el estatuto estudiantil en su Artículo 51 y parágrafos 1 y 2. La solicitud de Diferido deberá ser enviada al correo del programa con el respectivo soporte que justifique la ausencia debidamente comprobada, fecha en la cual debió presentar la actividad y nombre del espacio académico. El proceso de pago de diferido está sujeto a la autorización por parte de la coordinación del programa.

Gerencia del talento humano

Subeje problemático: ¿Cómo gestionar el talento humano en el Modelo de negocios CANVAS para fortalecer la idea de negocio?

Temas y subtemas

UNIDAD I -GESTION DEL TALENTO HUMANO

- Cultura y Clima Organizacional.
- Reclutamiento y Selección de Personal (competencias laborales).
- Seguridad y Salud en el Trabajo (plan de capacitación)

UNIDAD II – EL LIDERAZGO EN LA GESTIÓN DEL TALENTO HUMANO

- La Motivación y sus Mecanismos.
- Importancia y características de los equipos de trabajo.
- Ser un líder, estilos y características.

Material didáctico de apoyo

Acceder a los documentos:

- Clima y Cultura Organizacional y su Relación con el Cambio Gerencial de Organizaciones Tradicionales a Organizaciones Inteligentes
<https://revistas.uteq.edu.ec/index.php/csye/article/view/270/266>
- La importancia del proceso de reclutamiento y selección de personal
<https://blog.peoplenext.com/la-importancia-del-proceso-de-reclutamiento-y-seleccion-en-una-empresa>
- Definición de competencias específicas y laborales.
<https://www2.ulpgc.es/hege/almacen/download/44/44715/defcompetegenerespeci.pdf>
- Liderazgo y motivación: cómo ser un buen líder; <https://blog.edenred.es/liderazgo-y-motivacion-ser-buen-lider/>
- Liderazgo empresarial y Motivación: ¿La fórmula del éxito?
<https://montaner.com/blog/motivacion-y-liderazgo-la-formula-del-exito-empresarial>

Actividades

- Leer el material antes indicado y cargado en el campus virtual.
- Participar en el foro del primer momento de autoaprendizaje, dando respuesta a la actividad establecida para cada foro. (la participación activa y argumentativa tiene 5 puntos)

- La finalidad de este espacio académico es permitir que el estudiante logre conceptualizar términos propios de la gerencia en el talento humano, de tal manera que identifique los paradigmas actuales del mismo y sus aportes para el primer producto Autónomo.

Evidencia de Aprendizaje

- **Producto:** Informe Ejecutivo que responda al subeje problémico; (Max. 10 pag.) El documento debe estar estructurado de la siguiente manera:
 - Portada
 - Presentación (Importancia de los temas a tratar y ventajas para la empresa)
 - Objetivo General
 - Descripción del Negocio: Reseña histórica, Cultura Organizacional (Misión, Visión, objetivos, principios, valores, etc.) y Ficha técnica del Producto y/o servicio.
 - Proceso de Reclutamiento y Selección de Personal (tabla de cargos y perfiles incluyendo competencias, experiencia laboral y académico, entre otros aspectos.)
 - Programa de Seguridad y Salud en el trabajo. (plan de capacitación y bienestar que dé cumplimiento a la norma).
 - Aportes de la GTH al Modelo de negocios CANVAS en el negocio XXXXX (Descripción del aporte en cada uno de los módulos del CANVAS en la idea de negocio)
 - Lienzo CANVAS
 - Recomendaciones
 - Referencias
- **Anexos**
 - 1- Storytelling del Negocio.
 - 2- Flayer del producto o servicio.
 - 3- Folleto de 6 caras sobre Prevención de Riesgos en el negocio.
- **Presentación:** Formato PDF, Aplicar Norma APA 7ma Ed.; archivo marcado con la siguiente nomenclatura: SPM1 nombre del estudiante.
- **Fecha de envío: hasta el 14 de septiembre de 2026**

De evaluación

Rúbrica de evaluación: Esta es una rúbrica de evaluación donde se establecen criterios claros y objetivos de la evaluación del producto solicitado. A continuación, se presenta una matriz con los criterios de evaluación, junto con una escala de valoración, que permite evaluar el desempeño del estudiante en función de esos criterios.

PRODUCTO PRIMER MOMENTO APRENDIZAJE AUTÓNOMO

Rúbrica de informe ejecutivo					
Criterios de Evaluación	Excelente (5 puntos)	Bueno (4 puntos)	Aceptable (3 puntos)	Necesita Mejoras (2 puntos)	Insatisfactorio (1 punto)
Clarity of Message (Claridad del Mensaje)	El informe ejecutivo presenta una comunicación clara y concisa del mensaje clave. Los puntos principales se explican de manera directa y efectiva.	La mayoría del informe ejecutivo es claro y transmite el mensaje principal, aunque algunos aspectos podrían ser más concisos.	La claridad del mensaje en el informe ejecutivo es aceptable, pero hay partes que podrían ser más explícitas.	La comunicación en el informe ejecutivo es confusa en varios puntos, dificultando la comprensión del mensaje principal.	El informe ejecutivo carece de una comunicación clara y coherente.
Data Presentation (Presentación de Datos)	Los datos se presentan de manera clara, con gráficos y tablas relevantes que ayudan a la comprensión.	La mayoría de los datos se presentan de manera clara, pero algunos gráficos o tablas podrían mejorarse para una mejor visualización.	La presentación de datos es aceptable, pero falta cohesión o algunos elementos visuales dificultan su comprensión.	Los datos se presentan de manera confusa o poco efectiva, afectando su interpretación.	El informe carece de presentación visual de datos o esta es inadecuada para su análisis.
Analysis and Recommendations (Análisis y Recomendaciones)	El informe ejecutivo incluye un análisis profundo y fundamentado, y ofrece recomendaciones sólidas y viables.	La mayoría del análisis y las recomendaciones son adecuados, pero podrían ser más detallados en ciertos aspectos.	El informe ejecutivo incluye análisis y recomendaciones básicas, pero les falta sustento o profundidad.	El análisis y las recomendaciones presentados son insuficientes o poco fundamentados.	El informe ejecutivo carece de análisis y recomendaciones.
Language and Style (Lenguaje y Estilo)	El informe ejecutivo está escrito con un lenguaje profesional, claro y adecuado para el público objetivo.	El lenguaje y estilo del informe son buenos, aunque algunos aspectos podrían mejorarse para una mayor fluidez.	El lenguaje y estilo del informe son aceptables, pero hay problemas de redacción que dificultan la lectura.	El lenguaje y estilo del informe son deficientes, afectando la comprensión del mismo.	El informe ejecutivo tiene numerosos problemas de lenguaje y estilo que dificultan su lectura.

Organization and Structure (Organización y Estructura)	El informe ejecutivo sigue una estructura clara y lógica, con una introducción, desarrollo y conclusiones bien definidas.	La estructura del informe es adecuada, pero algunos aspectos podrían mejorarse para una mayor cohesión y organización.	La estructura del informe es aceptable, pero hay partes confusas o desordenadas.	La estructura del informe es desorganizada, afectando la presentación de los contenidos.	El informe carece de una estructura adecuada y coherente.
---	---	--	--	--	---

Escala de Nivel - Nota Final	
Excelente	5
Bueno	4 - 4,5
Aceptable	3 - 3,5
Mejorable	2 - 2,9
Insatisfactorio	1 - 1,9
No Cumple	0

Nota: De no ser entregado el trabajo en la fecha asignada el estudiante deberá realizar el proceso conforme a lo establecido en el estatuto estudiantil en su Artículo 51 y párrafos 1 y 2. La solicitud de Diferido deberá ser enviada al correo del programa con el respectivo soporte que justifique la ausencia debidamente comprobada, fecha en la cual debió presentar la actividad y nombre del espacio académico. El proceso de pago de diferido está sujeto a la autorización por parte de la coordinación del programa.

Canales y logística de distribución

Subeje problemático: ¿Cómo diseñar y gestionar una cadena de suministro sostenible y eficiente para una cadena productiva, productos y/o servicio en la Amazonía, que permita conectar a productores locales con mercados nacionales e internacionales, garantizando la calidad, la trazabilidad y la preservación del medio ambiente?

Temas y subtemas

CAPÍTULO UNO:

- Fundamentos, concepto, estructura y composición de los canales de distribución.
- Cadena de suministro sostenible.
- Tipos de canales (directos, indirectos, híbridos) y su aplicabilidad en el contexto Internacional, nacional, local y del barrio.

CAPÍTULO DOS

- Logística Sostenible, conceptos clave como la logística inversa, el transporte sostenible, el embalaje ecológico y la gestión de residuos en procesos de producción.
- Comercio electrónico.
- Evaluar el potencial del eCommerce para comercializar productos amazónicos a nivel local, nacional e internacional.
- Analizar las barreras y desafíos del eCommerce en la región (conectividad, infraestructura, pagos entre otros).
- Estudiar modelos de marketplaces y plataformas digitales que promuevan la comercialización de productos amazónicos.

Material didáctico de apoyo

Páginas web de consulta:

- www.procolombia.co
- www.colombiaproductiva.com
- <https://observatorioecommerce.mintic.gov.co>
- <https://openknowledge.worldbank.org/bitstream/handle/10986/29971/LPI2018.pdf>
- <https://blogs.iadb.org/transporte/es/>

Podcast

- Logística en acción (Seguros Bolívar):
<https://open.spotify.com/show/7h6HhIxk3SPNRLlWQS3ku1?si=837dde109e5b4723>
- Logistics Business Conversations (Logistics Business Publishing):
<https://open.spotify.com/show/2VCZznHJEuPGsm02DAOxoF?si=b56f894d91404f3a>

Bases de datos científicas

- Google Académico: <https://scholar.google.com/>
- Scopus: <https://www.scopus.com/>
- JSTOR: <https://www.jstor.org/>

Bibliografía de documentos de investigación.

- Ahmed, W., & Streimikiene, D. (2023). Sustainable Business Models and the Circular Economy: A Review of the Business Model Canvas. *Sustainability*, 15(3), 2560. <https://doi.org/10.3390/su15032560>
- Chen, J., & QIAN, Y. (2023). The impact of social media marketing on e-commerce logistics efficiency: A moderated mediation model. *Journal of Retailing and Consumer Services*, 75, 103485. <https://doi.org/10.1016/j.jretconser.2023.103485>
- Gao, W., Li, J., & Shang, R. (2024). Exploring the impact of social commerce constructs on omnichannel customer loyalty. *Journal of Business Research*, 170, 114343. <https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2023.114343>
- Ghezzi, A., & Cavallo, A. (2023). Agile business model innovation in digital entrepreneurship: A systematic literature review. *International Journal of Information Management*, 73, 102500. <https://doi.org/10.1016/j.ijinfomgt.2022.102500>
- Hidayat, M. T., & Setyawati, C. A. (2023). The role of social media capabilities in improving e-commerce performance: The mediating effect of supply chain integration. *Uncertain Supply Chain Management*, 11(4), 1567-1578. <https://doi.org/10.5267/j.uscm.2023.5.011>
- Huiru, X., & Lei, Z. (2024). The Impact of Digital Transformation on Business Model Innovation: The Mediating Role of Digital Dynamic Capabilities. *Sustainability*, 16(5), 1890. <https://doi.org/10.3390/su16051890>
- Kamal, M. M., Irani, Z., & Sharif, A. M. (2023). The-Business-Model-Canvas- for-Blockchain-in-Supply-Chain-Management: A Systematic Literature Review and Future Research Agenda. *International Journal of Production Research*, 61(15), 5093-5118. <https://doi.org/10.1080/00207543.2022.2130963>
- Lopes, C. M., Scavarda, A., Hofmeister, C., Thomé, A. M. T., & Vaccaro, G. L. R. (2023). Business model canvas for circular economy: A systematic literature review. *Journal of Cleaner Production*, 388, 135975. <https://doi.org/10.1016/j.jclepro.2023.135975>
- Mishra, R., Singh, R. K., & Koles, B. (2022). Social commerce supply chain: a systematic literature review and research agenda. *International Journal of Logistics Research and Applications*, 25(4-5), 493-520. <https://doi.org/10.1080/13675567.2021.1879512>
- Ritala, P., & Huotari, P. (2024). Platform-based business models: A review of value creation and capture mechanisms. *Technovation*, 129, 102888. <https://doi.org/10.1016/j.technovation.2023.102888>

Actividades

- Leer el material didáctico.

- Participar en el foro del primer momento de autoaprendizaje.
- Desarrollar las actividades programadas en el contexto de las temáticas vistas (Compra real en ambientes internacionales, nacionales, local y del barrio).

Evaluación

- Se toma como referencia el foro académico.

Criterios de evaluación: Comprensión, análisis y aplicación de los conceptos explicados y desarrollados en el foro, y en las sesiones virtuales y presenciales.

Evidencia de Aprendizaje

- **Producto:** Entrega del producto: Matriz de información, análisis y toma de decisiones de mínimo 50 variables/atributos de un ecommerce para las compras internacionales, nacionales, locales y del barrio en formato .XLS y/o PDF, referente al proceso de compra en una plataforma de comercio electrónico internacional, nacional, local y del barrio que incluya la aplicación de los conceptos y ejercicios desarrollados en la materia. (Apoyo en la construcción de la matriz con la orientación del docente).
- **Entrega del producto:** Letra Time New Roman con normas APA Séptima versión con la siguiente nomenclatura: PPM1_Nombredel estudiante.
- **Fecha de envío: hasta el 14 de septiembre de 2026**

De evaluación

- Criterios de evaluación establecidos mediante la rúbrica de evaluación.

Rúbrica de evaluación: esta es una rúbrica de evaluación donde se establecen criterios claros y objetivos de la evaluación del producto solicitado. A continuación, se presenta una matriz con los criterios de evaluación, junto con una escala de valoración, que permite evaluar el desempeño del estudiante en función de esos criterios.

PRODUCTO PRIMER MOMENTO APRENDIZAJE AUTÓNOMO

Rúbrica documento					
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 faltan 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.
Gramática y Ortografía	El informe está escrito con una excelente gramática, ortografía y estilo. No hay errores significativos.	El informe tiene buenos estándares de gramática, ortografía y estilo, aunque pueden existir algunos errores menores.	El informe tiene fallencias gramaticales, ortográficas o de estilo que afectan la fluidez de la lectura.	El informe presenta numerosos errores gramaticales, ortográficos o de estilo que dificultan la comprensión.	La falta de corrección gramatical y ortográfica hace que el informe sea difícil de leer.
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 Nivel - Nota Final	
Excelente	5
Bueno	4 - 4,5
Aceptable	3 - 3,5
Mejorable	2 - 2,9
Insatisfactorio	1 - 1,9
No Cumple	0

Nota: De no ser entregado el trabajo en la fecha asignada el estudiante deberá realizar el proceso conforme a lo establecido en el estatuto estudiantil en su Artículo 51 y parágrafos 1 y 2. La solicitud de Diferido deberá ser enviada al correo del programa con el respectivo soporte que justifique la ausencia debidamente comprobada, fecha en la cual debió presentar la actividad y nombre del espacio académico. El proceso de pago de diferido está sujeto a la autorización por parte de la coordinación del programa.

Habilidades de negociación y ventas

Subeje problemático: *¿Cómo tomar decisiones empresariales estratégicas que tengan en cuenta los condicionantes económicos, culturales, sociales y políticos específicos de cada zona?*

Temas y subtemas

INVESTIGACIÓN DE MERCADOS II

Capítulo 1. Inteligencia emocional

- Definición, antecedentes, casos.
- Inteligencia y emoción.
- Competencias y habilidades emocionales.

Capítulo 2. Fundamentos y técnicas de Negociación y Ventas

- Conceptos básicos e importancia de las habilidades de negociación en el entorno empresarial.
- Diferencias entre venta y negociación.
- Cómo preparar y desarrollar la negociación.
- Habilidades, estilos y Tácticas para una buena negociación.

Material didáctico de apoyo

Acceder a los documentos:

- Guerra Muñoz, F. (2022). Estrategias de negociación. Madrid: Ediciones Pirámide
- Torres Morales, V. (2022). Administración en ventas. México: Grupo Editorial Patria
- Anthony Davidson, Shaun Aguilar (2021). Poderosas Técnicas de Negociación y Ventas.

Actividades

- Lectura del material de referencia ubicado en el MOODLE.
- Participación en los foros.
- Presentación del producto para el primer momento de autoaprendizaje.
- **Evaluación:** Se toma como referencia de evaluación la participación y las réplicas del foro académico, el análisis y utilización de los conceptos explicados en las sesiones virtuales y presenciales.
- **Criterios de evaluación:** Comprensión, análisis y utilización de los conceptos explicados y desarrollados en el foro, y en las sesiones virtuales y presenciales.

Evidencia de Aprendizaje

– Producto:

Actividad	Descripción del cliente ideal o usuario del ideal del emprendimiento seleccionado – BUYER PERSONA.
Descripción	Realice cada una de las metodologías creadas por Alexander Osterwalder para diseñar y validar propuestas de valor. 4. Buyer persona (puede ser una mujer, un hombre o una organización). - Herramientas digitales propuestas para su realización: https://www.semrush.com/persona/ https://miro.com/templates/buyerpersona/ https://www.hubspot.es/make-my-persona 2. Mapa de Empatía (Empathy Map). 3. Perfil del Cliente (Customer Profile). 4. Mapa de Valor (Value Map).
Formato	- Aunque es un momento autónomo, el producto se presenta de manera grupal. - Presentación en PDF – Horizontal. - Aplicar normas APA.
Nombre del documento	Nombre del emprendimiento seguido de BP (Buyer Persona) Ejemplo: GlobalsegurosBP

– Fecha de envío: Hasta el 14 de septiembre de 2026.

De evaluación

- Criterios de evaluación establecidos mediante la rúbrica de evaluación.

Rúbrica de evaluación: Esta es una rúbrica de evaluación donde se establecen criterios claros y objetivos de la evaluación del producto solicitado. A continuación, se presenta una matriz con los criterios de evaluación, junto con una escala de valoración, que permite evaluar el desempeño del estudiante en función de esos criterios.

PRODUCTO PRIMER MOMENTO APRENDIZAJE AUTÓNOMO

Rúbrica documento					
Criterios de Evaluación	Excelente (5 puntos)	Bueno (4 puntos)	Aceptable (3 puntos)	Necesita Mejoras (2 puntos)	Insatisfactorio (1 punto)
Contenido	La actividad 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.	La actividad aborda los aspectos principales del tema, aunque faltan detalles y análisis más profundos.	El contenido de la actividad es escasa y superficial, lo que afecta la comprensión del tema.	La actividad carece de contenido relevante y significativo.
Estructura	La actividad sigue una estructura clara y lógica bien definidas.	La estructura de la actividad es adecuada, pero algunos aspectos podrían mejorarse para una mayor cohesión.	La estructura de la actividad es confusa en ciertas partes, lo que dificulta la organización de las ideas.	La estructura de la actividad es desordenada y poco clara, afectando la presentación del contenido.	La falta de estructura en la actividad dificulta la comprensión del mismo.
Análisis y Argumentos	La actividad 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.	La actividad carece de análisis y argumentos sólidos, lo que afecta su validez y credibilidad.	No se incluyen análisis ni argumentos en la actividad.
Presentación Visual	La actividad tiene una presentación visual excelente con imágenes y aspectos creativos 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 de la actividad.	La falta de presentación visual de la actividad afecta su calidad y profesionalismo.
Gramática y Ortografía	La actividad está escrita con una excelente gramática, ortografía y estilo. No hay errores significativos.	La actividad tiene buenos estándares de gramática, ortografía y estilo, aunque pueden existir algunos errores menores.	La actividad tiene fallas gramaticales, ortográficas o de estilo que afectan la fluidez de la lectura.	La actividad presenta numerosos errores gramaticales, ortográficos o de estilo que dificultan la comprensión.	La falta de corrección gramatical y ortográfica hace que la actividad sea difícil de leer.
Referencias y Citas	La actividad incluye referencias y citas adecuadas según el formato de citación requerido (APA, MLA, etc.), con una amplia variedad de fuentes creíbles.	La actividad 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 de la actividad.	La actividad no incluye referencias ni citas, o estas no cumplen con los estándares requeridos.	La falta de referencias y citas compromete seriamente la integridad de la actividad.

Escala de Nivel - Nota Final	
Excelente	5
Bueno	4 - 4,5
Aceptable	3 - 3,5
Mejorable	2 - 2,9
Insatisfactorio	1 - 1,9
No Cumple	0

Nota: De no ser entregado el trabajo en la fecha asignada el estudiante deberá realizar el proceso conforme a lo establecido en el estatuto estudiantil en su Artículo 51 y parágrafos 1 y 2. La solicitud de Diferido deberá ser enviada al correo del programa con el respectivo soporte que justifique la ausencia debidamente comprobada, fecha en la cual debió presentar la actividad y nombre del espacio académico. El proceso de pago de diferido está sujeto a la autorización por parte de la coordinación del programa.

Finanzas en mercadeo

Subebe problémico: ¿Cómo analizar información financiera y de costos para tomar decisiones de inversión y financiación?

Temas y subtemas

Capítulo 1. SISTEMA FINANCIERO COLOMBIANO

- Estructura general del Sistema Financiero Colombiano.
- Mercados financieros.
- La función financiera y objetivo básico financiero.
- Decisiones de inversión, rendimiento y riesgo CAPM.
- Decisiones de financiamiento y mercado de capitales.
- Información Financiera - Estructura financiera (Análisis vertical y horizontal).
- Estructura de costos.

Material didáctico de apoyo

- REGIMEN FINANCIERO Y CAMBIARIO. LEY 35 DE 1993. 05 de enero de 1993 (Colombia). Legis Editores.
https://xperta.legis.co/visor/financie/financie_bf197be2b963e284316b8e9b47511a16ae3nf9/regimen-financiero-y-cambiario/estructura-del-sistema-financiero
- LEY 1328 de 2009 [CONGRESO DE COLOMBIA]. Por la cual se dictan normas en materia financiera, de seguros, del mercado de valores y otras disposiciones. Diario oficial 47411 DE JULIO 15 DE 2009, 15 de julio de 2009. COLECCIÓN DE LEGISLACIÓN COLOMBIANA. Legis Editores.
https://xperta.legis.co/visor/legcol/legcol_bf1992de90a56424f06bdfcb97907d582c4nf9/coleccion-de-legislacion-colombiana/ley-1328-de-julio-15-de-2009---ley-1328-de-2009
- Anaya, H. O. (2011). *Análisis financiero aplicado y principios de administración financiera*. U. Externado de Colombia.
- García, O. L., & León, Ó. (1999). *Administración financiera. Fundamentos y aplicaciones*, 4.
- Lira Briceño, P. (2021). *Evaluación de proyectos de inversión: guía teórica y práctica*. Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas (UPC).
<https://elibro.net/es/ereader/amazonia/172630?page=4>
- Ruiz Palomo, D. (2015). *Finanzas aplicadas al marketing*. Difusora Larousse - Ediciones Pirámide. <https://elibro.net/es/lc/amazonia/titulos/49024>
- Udeabarra. (27 de julio de 2019) Flujo de caja, flujo de efectivo o presupuesto de cada alternativa. [Archivo de Vídeo]. Youtube. https://youtu.be/3_NHGt1lvL8

Actividades

- En el Foro se abordan temas para dar respuesta al sub eje problémico. Se espera que el estudiante conceptualice sobre las finanzas y aplique herramientas de análisis financiero para la toma de decisiones de inversión, financiación y comercialización.
- Lectura sobre el Sistema Financiero Colombiano y su relación con el sistema financiero internacional.
- Lectura sobre la función financiera de la empresa, el objetivo básico financiero y la importancia de las finanzas para el director de Marketing
- Análisis vertical y horizontal de información financiera.
- Determinar el tipo de información financiera, costos e ingresos para llevar a cabo una propuesta de valor.
- **Evaluación:** Se toma como referencia el foro académico.
- **Criterios de evaluación:** Participación en el foro, control de lectura en encuentros y asesorías, nivel de argumentación en relación con el Subeje.

Evidencia de Aprendizaje

- **Producto:** Elaborar un informe escrito entre 7 y 10 páginas, donde se sintetice la estructura y funcionamiento Sistema Financiero Colombiano, el objetivo básico financiero de la empresa, la función financiera de la empresa, el análisis vertical y horizontal de información financiera (taller), el flujo de caja y la estructura de costos e ingresos del emprendimiento a desarrollar en el semestre aplicando el Modelo de Negocios Canvas, se adjunta el archivo excel donde se calcularon los costos e ingresos.
Entrega del producto: Formato Word aplicando normas APA 7 edición y archivo Excel.
 Nombrar los archivos: ejemplo; Pedro1_finanzas, Pedro2_finanzas
- **Fecha de envío:** Hasta el 14 de septiembre de 2026.

Rúbrica de evaluación: Esta es una rúbrica de evaluación donde se establecen criterios claros y objetivos de la evaluación del producto solicitado. A continuación, se presenta una matriz con los criterios de evaluación, junto con una escala de valoración, que permite evaluar el desempeño del estudiante en función de esos criterios.

PRODUCTO PRIMER MOMENTO APRENDIZAJE AUTÓNOMO

Rúbrica documento					
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 faltan 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.
Gramática y Ortografía	El informe está escrito con una excelente gramática, ortografía y estilo. No hay errores significativos.	El informe tiene buenos estándares de gramática, ortografía y estilo, aunque pueden existir algunos errores menores.	El informe tiene fallas gramaticales, ortográficas o de estilo que afectan la fluidez de la lectura.	El informe presenta numerosos errores gramaticales, ortográficos o de estilo que dificultan la comprensión.	La falta de corrección gramatical y ortográfica hace que el informe sea difícil de leer.

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 Nivel - Nota Final	
Excelente	5
Bueno	4 - 4,5
Aceptable	3 - 3,5
Mejorable	2 - 2,9
Insatisfactorio	1 - 1,9
No Cumple	0

Nota: De no ser entregado el trabajo en la fecha asignada el estudiante deberá realizar el proceso conforme a lo establecido en el estatuto estudiantil en su Artículo 51 y párrafos 1 y 2. La solicitud de Diferido deberá ser enviada al correo del programa con el respectivo soporte que justifique la ausencia debidamente comprobada, fecha en la cual debió presentar la actividad y nombre del espacio académico. El proceso de pago de diferido está sujeto a la autorización por parte de la coordinación del programa.

Biocomercio

Subeje problemático: ¿Cómo identificar oportunidades de negocios con responsabilidad medioambiental respetando las regulaciones nacionales e internacionales sobre medio ambiente?

Temas y subtemas

UNIDAD I: CONSERVACIÓN Y USO SOSTENIBLE DE LA DIVERSIDAD BIOLÓGICA

- Conceptos básicos
- Instrumentos nacionales de gestión de la biodiversidad
- Contexto nacional de la Biodiversidad
- Contexto regional de la biodiversidad del Sur de la Amazonia Colombiana
- Importancia de las empresas de Biocomercio en la Amazonia Colombiana
- Biocomercio y su enfoque en los negocios sostenibles

UNIDAD II: EMPRESA Y OBJETIVOS DE DESARROLLO SOSTENIBLE

- Antecedentes del Desarrollo Sostenible
- Pilares de la Sostenibilidad
- Objetivos de Desarrollo Sostenible
- Importancia de una propuesta de valor sostenible

Material didáctico de apoyo

- Política Nacional de Biodiversidad. Ministerio del Medio Ambiente, Departamento Nacional de Planeación, Instituto Alexander Von Humboldt. Bogotá, 1995.
- Política Nacional para la Gestión Integral de la Biodiversidad y sus Servicios Ecosistémicos (PNGIBSE). Ministerio de Ambiente y Desarrollo Sostenible, Instituto de Investigaciones de Recursos Biológicos Alexander von Humboldt. Bogotá, 2012.
- Plan de Acción Regional en Biodiversidad del Sur de la Amazonia Colombiana. Corporación para el Desarrollo Sostenible del Sur de la Amazonia - Corpoamazonia, 2007.
- Actualización Plan Nacional de Negocios Verdes. Ministerio de Ambiente y Desarrollo Sostenible. Bogotá, 2022-2030.
- Análisis de las Iniciativas Empresariales de Biocomercio en el Sur de la Amazonia Colombiana. Instituto de Investigaciones de Recursos Biológicos Alexander von Humboldt. Bogotá, 2010.
- Programa Nacional de Biocomercio Sostenible. Ministerio de Ambiente y Desarrollo Sostenible. Bogotá, 2014.
- Corporación Biocomercio Sostenible. Evaluación del grado de desarrollo de dos sectores priorizados, a partir de dos proyectos empresariales, uno para cada sector,

con enfoque de cadena de valor donde también participen empresas de base comunitaria. Bogotá, 2012.

Actividades

- Leer el material didáctico cargado en la plataforma Moodle.
 - Participar en el foro del primer momento de autoaprendizaje habilitado en la plataforma Moodle, dando respuesta argumentativa al subeje problémico.
 - El propósito de este espacio académico es permitir que el estudiante logre reconocer y valorar la diversidad biológica de la región y las potencialidades de la oferta ambiental que permiten identificar y fortalecer ideas de negocios sostenibles y económicamente rentables, amigables con el medio ambiente.
- **Evaluación:** Se toma como referencia el producto de la infografía y la participación en el foro académico.
 - **Criterios de evaluación:** Participación en el foro, nivel de argumentación en relación con el Subeje problémico.

Evidencia de Aprendizaje

- **Producto:** En formato PDF elabora una infografía informativa que represente la diversidad biológica de la región, el marco normativo correspondiente, así como los principales problemas ambientales, sociales, culturales y económicos. Además, que incluya emprendimientos de biocomercio que aprovechan y transforman de manera sostenible la biodiversidad, destacando un producto o servicio representativo de la región.
- A partir de la identificación de los problemas ambientales, sociales, culturales o económicos relevantes en la región, realizar un análisis del problema, en el que se reconozcan los impactos generados, las posibles soluciones y las oportunidades para generar un modelo de negocio sostenible.
- La infografía debe estar estructurada de acuerdo a los lineamientos establecidos por el orientador del espacio académico, y debe tener como finalidad proponer soluciones reales mediante los resultados obtenidos de la investigación; dando respuesta al subeje problémico: **¿Cómo identificar oportunidades de negocios con responsabilidad medioambiental respetando las regulaciones nacionales e internacionales sobre medio ambiente?**
- **Entrega del producto:** Formato PDF, con la siguiente nomenclatura:
- PPM1_Nombredel estudiante. –
- **Fecha de envío:** Hasta el 14 de septiembre de 2026.

Rúbrica de evaluación: Esta es una rúbrica de evaluación donde se establecen criterios claros y objetivos de la evaluación del producto solicitado. A continuación, se presenta una

matriz con los criterios de evaluación, junto con una escala de valoración, que permite evaluar el desempeño del estudiante en función de esos criterios.

PRODUCTO PRIMER MOMENTO APRENDIZAJE AUTÓNOMO

Rúbrica de infografía						
Criterio	Insatisfactorio	Mejorable	Aceptable	Bueno	Excelente	Puntuación
Diseño visual	Confuso y poco atractivo. Dificulta la comprensión de la información.	Adecuado, pero podría mejorar la claridad y la estética. Algunos elementos distraen del contenido.	Atractivo y bien organizado. Facilita la comprensión de la información.	Llamativo y coherente. Diseño y elementos visuales respaldan la información de manera efectiva.	Excepcional. Diseño impactante y profesional. Mejora significativamente la experiencia del espectador.	
Claridad y concisión	Información poco clara y desorganizada. Exceso de texto dificulta la lectura.	Alguna claridad, pero puede haber información redundante o falta de concisión.	Claro y conciso en su mayoría. La información está bien presentada y es fácil de entender.	Muy claro y conciso. La información se presenta de manera efectiva con la cantidad adecuada de texto.	Excepcionalmente claro y conciso. La información es precisa y se comunica de manera destacada.	
Relevancia del contenido	Información irrelevante y poco pertinente al tema. No cumple con los objetivos de la infografía.	Alguna relevancia, pero aspectos clave pueden estar ausentes o poco desarrollados.	Contenido relevante y adecuado. Cumple con los objetivos de la infografía.	Contenido altamente relevante y bien desarrollado. Respaldado por datos y fuentes confiables.	Excepcionalmente relevante y enriquecido con detalles pertinentes. Cumple con los objetivos y destaca en profundidad.	
Organización de la información	Falta de estructura y secuencia lógica. Difícil de seguir.	Básica organización, pero puede haber áreas desordenadas o poco coherentes.	Bien organizado y secuencia lógica. Secciones fluyen naturalmente.	Muy bien organizado. Estructura clara y coherente.	Excepcionalmente organizado. Facilita la comprensión y destaca la relación entre las secciones.	
Calidad de los gráficos	Gráficos poco claros y de baja calidad. Dificultan la comprensión.	Algunos gráficos claros, pero la calidad puede mejorar.	Gráficos claros y adecuados para presentar la información.	Gráficos de alta calidad y efectivos. Mejoran la comprensión de la información.	Gráficos excepcionales. Aportan valor y enriquecen la presentación visual.	

Credibilidad de las fuentes	Fuentes poco confiables o no citadas adecuadamente. Compromete la credibilidad de la infografía.	Alguna fuente confiable, pero puede haber omisiones o errores en las citas.	Fuentes confiables y citadas adecuadamente.	Fuentes sólidas y respaldadas por evidencia. Aportan credibilidad a la información.	Fuentes altamente confiables y bien documentadas. Aumentan significativamente la credibilidad de la infografía.
------------------------------------	--	---	---	---	---

Escala de Nivel - Nota Final	
Excelente	5
Bueno	4 - 4,5
Aceptable	3 - 3,5
Mejorable	2 - 2,9
Insatisfactorio	1 - 1,9
No Cumple	0

Nota: De no ser entregado el trabajo en la fecha asignada el estudiante deberá realizar el proceso conforme a lo establecido en el estatuto estudiantil en su Artículo 51 y parágrafos 1 y 2. La solicitud de Diferido deberá ser enviada al correo del programa con el respectivo soporte que justifique la ausencia debidamente comprobada, fecha en la cual debió presentar la actividad y nombre del espacio académico. El proceso de pago de diferido está sujeto a la autorización por parte de la coordinación del programa.

Constitución y democracia

Subeje problémico: ¿Cuáles son los requisitos jurídicos para la creación de una empresa en Colombia?

Temas y subtemas

- La Constitución como Norma de Normas
- Parte Dogmática y Orgánica de la Constitución
- Estructura del Estado: ramas del poder público y órganos de control.
- Descentralización y autonomía territorial.
- Marco Jurídico de la Organización

Material didáctico de apoyo

- Constitución Política de Colombia de 1991
- Vidal, J., & Molina, C. (2023). Derecho constitucional general e instituciones políticas colombianas. (11ª ed.) Editorial Legis.
- Younes, D., & Younes, D. (2024). Derecho Constitucional Colombiano. Bogotá. (17ª ed.). Editorial Legis.

Actividades

- Leer el material didáctico
- Participar en el foro del primer momento de autoaprendizaje
- **Evaluación:** Se toma como referencia el foro académico.
- **Criterios de evaluación:** Participación en el foro, nivel de argumentación en relación con el Subeje problémico.

Evidencia de Aprendizaje

- **Producto:** Con base en las actividades anteriores realice: Texto expositivo en el cual se plasman los requisitos que el ordenamiento jurídico colombiano ha establecido para la creación de una empresa.
- **Entrega del producto:** Debe contener los siguientes puntos:
 - 1. Tener una idea clara.
 - 2. Elegir la razón social de la empresa.
 - 3. Consultar las actividades económicas (CIIU).
 - 4. Elegir el tipo de empresa.
 - 5. Redactar los estatutos de la empresa.
 - 6. Trámite de inscripción en el RUT.
 - 7. Abrir una cuenta bancaria.
 - Máximo diez páginas. Normas APA

- **Fecha de envío: Hasta el 14 de septiembre de 2026.**

Rúbrica de evaluación: Esta es una rúbrica de evaluación donde se establecen criterios claros y objetivos de la evaluación del producto solicitado. A continuación, se presenta una matriz con los criterios de evaluación, junto con una escala de valoración, que permite evaluar el desempeño del estudiante en función de esos criterios.

PRODUCTO PRIMER MOMENTO APRENDIZAJE AUTÓNOMO

Rúbrica de texto descriptivo						
Criterio	Insatisfactorio	Mejorable	Aceptable	Bueno	Excelente	Puntuación
Título	No presenta título.	El título no es coherente.	El título es poco original o no se relaciona fácilmente con el contenido.	El título tiene una relación clara con el contenido.	El título es llamativo y guarda una relación obvia con el contenido.	
Introducción	La introducción no presenta relación al tema.	La introducción no es clara.	Presenta información parcialmente pertinente y contextualizada.	Presenta información pertinente y contextualizada según el tema abordado.	Presenta información pertinente y contextualizada según el tema abordado. Logra llamar la atención con algún recurso discursivo: afirmación fuerte, una cita relevante, una estadística o una pregunta dirigida al lector.	
Desarrollo	El desarrollo presentado no cumple con la estructura esperada del texto y el tema abordado.	Los temas presentados no son claros y organizados. Las ideas o comparaciones presentadas no están sustentadas con evidencias (hecho, estadísticas, ejemplos, citas, experiencia de la vida real).	Los temas presentados no son tan claros y organizados. Las ideas o comparaciones presentadas están parcialmente sustentadas con evidencias (hecho, estadísticas, ejemplos, citas, experiencia de la vida real).	Los temas están presentados en orden y son pertinentes y coherentes con la introducción. Las ideas o comparaciones presentadas son propias, sustentadas con evidencias (hecho, estadísticas, ejemplos, citas, experiencia de la vida real).	Los temas están presentados en orden y son pertinentes y coherentes con la introducción. Las ideas o comparaciones presentadas son propias, sustentadas con evidencias (hecho, estadísticas, ejemplos, citas, experiencia de la vida real). Los temas se desarrollan en párrafos independientes sin perder coherencia ni cohesión.	

Conclusión	La conclusión no cumple con lo solicitado para el texto.	La conclusión no es clara y no tiene relación con el desarrollo del trabajo.	La conclusión planteada no es tan clara y falta una idea fuerte de la posición del autor.	La conclusión deja al lector con una idea clara de la posición del autor.	La conclusión es fuerte y deja al lector con una idea clara de la posición del autor. La conclusión reitera la tesis.	
Gramática, ortografía, puntuación, léxico y registro.	El texto no tiene una adecuada gramática, ortografía, puntuación y edición. Tampoco presenta un registro académico.	El texto no tiene una adecuada gramática, ortografía, puntuación y edición.	El texto tiene algunas falencias desde la gramática, ortografía, puntuación y edición.	El texto tiene una adecuada gramática, ortografía, puntuación y edición.	El texto tiene una adecuada gramática, ortografía, puntuación y edición. El texto tiene un registro académico.	
Fuentes de información	No se cumple con lo exigido en la norma APA.	No se presentan fuentes confiables y hay errores de citación.	Presenta fuentes parcialmente creíbles y las citas tienen algunos errores de presentación según la norma APA.	Presenta fuentes y están citadas de acuerdo con las normas APA.	Todas las fuentes usadas son creíbles y están citadas correctamente de acuerdo con las normas APA.	

Escala de Nivel - Nota Final	
Excelente	5
Bueno	4 - 4,5
Aceptable	3 - 3,5
Mejorable	2 - 2,9
Insatisfactorio	1 - 1,9
No Cumple	0

Nota: De no ser entregado el trabajo en la fecha asignada el estudiante deberá realizar el proceso conforme a lo establecido en el estatuto estudiantil en su Artículo 51 y parágrafos 1 y 2. La solicitud de Diferido deberá ser enviada al correo del programa con el respectivo soporte que justifique la ausencia debidamente comprobada, fecha en la cual debió presentar la actividad y nombre del espacio académico. El proceso de pago de diferido está sujeto a la autorización por parte de la coordinación del programa.

Primer Momento de Aprendizaje Colaborativo

Del 15 de septiembre al 12 de octubre de 2026

Primera fase del Trabajo Integrado Final

Eje problémico

¿Cómo desarrollar un modelo de negocio (CANVAS) sostenible y rentable de una cadena productiva/producto/servicio en la Amazonía, considerando las particularidades del mercado, las necesidades de las comunidades locales y las regulaciones ambientales, a fin de generar un impacto positivo en la región?

Competencias a desarrollar:

Diseñar un modelo de negocio sostenible y rentable, que le permita aplicar decisiones estratégicas en torno al mercadeo según variables sociales, ambientales y económicas generando un impacto positivo en la región.

Actividades

De acuerdo con la cadena productiva, producto y/o servicio seleccionado en el grupo TIF desarrolla los bloques del modelo canvas de acuerdo a los contenidos vistos en cada una de las áreas temáticas y las indicaciones de los docentes.

Nota 1: Todos los grupos NEC deben estar conformados por 2 (dos) estudiantes.

Nota 2: Para el segundo encuentro presencial se requiere de manera física el producto a trabajar o de manera digital si es un servicio. (Para orientación de cada docente de las unidades temáticas).

Evidencia de Aprendizaje

– Producto:

Sugerencias del contenido del modelo de negocio sostenibles

- **Segmento de clientes:** Identificar los clientes potenciales, proveedores, competencia, demanda, precios y canales de distribución. Describa las características demográficas, comportamentales y psicográficas de los clientes, explicando cómo el producto o servicio satisface sus necesidades. Asimismo, estime el tamaño del mercado, proyecte los ingresos esperados e identifique y cuantifique los costos asociados al segmento de clientes, atención posventa, envíos, estudios de mercado, factibilidad y demás gastos preoperativos. Finalmente, describa los recursos clave necesarios para la operación del negocio y las ventajas competitivas que estos generan.
- **Canales de distribución y comunicación:** Describa los canales que utilizará para llegar a los clientes y las estrategias de comunicación que implementará

para generar reconocimiento e interacción con la marca. Explique los canales seleccionados (e-commerce, marketplace, redes sociales, tienda física, tienda online, venta directa, entre otros) y la logística de distribución del negocio. Además, tenga en cuenta los costos mensuales de distribución y comunicación, costos logísticos, y analice si los canales elegidos son viables y contribuyen a maximizar el retorno de la inversión.

- **Relación con los clientes:** Cómo gestionará la relación con los clientes desde su adquisición hasta su fidelización y retención. Las estrategias y acciones que implementará para fortalecer la satisfacción y lealtad del cliente, incluyendo programas de fidelización, beneficios exclusivos o atención personalizada. Asimismo, tener presente los costos mensuales asociados a las actividades de adquisición, retención y servicio al cliente, analizando el impacto en el flujo de caja y la rentabilidad del negocio.
- **Flujo de ingresos:** Cómo la propuesta de valor se convierte en ingresos para el negocio. Identifique y explique las diferentes fuentes de ingresos que utilizará (ventas directas, suscripciones, comisiones, publicidad, entre otras), así como los medios de pago que ofrecerá a los clientes. Determine el precio de venta del producto o servicio y presente una tabla detallada con la proyección de ingresos mensuales por cada fuente. Finalmente, analice la rentabilidad de cada fuente de ingreso y su aporte a la sostenibilidad financiera del negocio.
- **Recursos Claves:** Identifique los recursos humanos, financieros, tecnológicos, físicos y demás elementos necesarios para la operación del negocio, explicando cómo estos contribuyen a generar ventajas competitivas. Cuantifique los costos y gastos asociados al desarrollo de la propuesta de valor, incluyendo inversión en activos fijos, gastos preoperativos, costos de producción, recurso humano, capital de trabajo e imprevistos. Asimismo, presente el presupuesto total de inversión, resuma la inversión inicial requerida y especifique las fuentes de financiamiento que harán posible la puesta en marcha y operación del negocio.
- **Actividades Claves:** Describa las principales actividades necesarias para ofrecer la propuesta de valor, tales como producción, marketing, ventas, distribución y servicio al cliente. Explique cómo cada actividad contribuye a satisfacer las necesidades del mercado y al logro de los objetivos del negocio. Además, establezca indicadores o métricas para medir su desempeño, cuantifique los costos asociados a cada actividad y analice su impacto en la rentabilidad y en el punto de equilibrio de la empresa.

- **Socios claves:** Identifique los aliados estratégicos que contribuyen al desarrollo y fortalecimiento del negocio, tales como proveedores, distribuidores, entidades de apoyo, aliados comerciales o tecnológicos. Explique el papel que desempeña cada socio en la cadena de valor y cómo aporta al cumplimiento de la propuesta de valor. Además, analice y cuantifique los costos, acuerdos financieros, beneficios esperados y demás compromisos asociados a estas alianzas, evaluando su contribución a la sostenibilidad y crecimiento del negocio.

- **Estructura de costos:** Integre la información financiera desarrollada en los componentes anteriores del Modelo Canvas para evaluar la viabilidad del negocio. Identifique y cuantifique los gastos preoperativos, activos fijos, costos de producción (materia prima, mano de obra y costos indirectos), gastos de ventas, distribución, administración y financieros. Describa el proceso productivo, determine las unidades a producir y clasifique los costos y gastos en fijos y variables. Con esta información, calcule el costo unitario de producción, el costo total unitario, el precio de venta, el punto de equilibrio, la utilidad neta y el flujo de caja proyectado. Finalmente, analice la rentabilidad del negocio mediante indicadores financieros como ROI, ROA y ROE, explicando cómo esta información permite validar el Modelo Canvas y apoyar la toma de decisiones relacionadas con inversión, crecimiento, ajuste o continuidad del negocio.

- Información requerida para la estructura de costos:
 - Gastos preoperativos
 - Activos fijos
 - Describir el proceso de producción
 - Costos de producción
 - Determinar unidades a producir
 - Costos de materia prima, de mano de obra directa, costos indirectos de fabricación
 - Calcular el costo unitario de producción
 - Gastos de ventas, de distribución, administrativos, financieros (intereses)
 - Clasificación de los costos y gastos en fijos y variables
 - Calcular el costo variable unitario del producto
 - Calcular el costo total unitario del producto
 - Determinar el precio de venta del producto
 - Calcular el punto de equilibrio
 - Determinar la utilidad neta del periodo
 - Flujo de caja
 - Indicador de rentabilidad del activo y el patrimonio

- Indicador rendimiento de la inversión (ROI)
- **Presentación:** El primer trabajo colaborativo se compone de tres (3) elementos que son:
 1. Documento TIF en PDF.
 2. Enlace Videopitch.
 3. Archivo con la información contable y financiera. (Excel, Power BI, dashboard en plataforma o en sistema de información).

Documento en PDF que debe incluir:

Estructura recomendada para el documento TIF
Portada
Tabla de contenido
Resumen
Introducción (Orientada al modelo de negocio)
Objetivos - General - Específicos (Mínimo 3 que den respuesta desde el modelo de negocio al eje problémico).
Lienzo Modelo Canvas
Link del videopitch
Marco normativo
Descripción del modelo de negocio
Ficha Técnica del producto o servicio.
Segmento de clientes
Propuesta de valor con enfoque sostenible
Canales de distribución y comunicación
Relación con los clientes
Flujo de ingresos
Recursos Claves
Actividades Claves
Socios claves
Estructura de costos
Conclusiones y/o reflexiones del modelo canvas sostenible planeado en grupo TIF.
Dar respuesta de manera argumentativa de cómo el modelo de negocio sostenible da respuesta al eje problémico, con foto del equipo de trabajo.
Referencias Bibliográficas, mínimo 30 de los últimos 5 años.
Anexos

RECOMENDACIONES

- Aplicar normas APA séptima edición.
- Se recomienda evitar la elaboración del trabajo únicamente mediante herramientas de inteligencia artificial. El propósito del Trabajo Integrado Final (TIF) es evidenciar la

capacidad investigativa, analítica y propositiva del estudiante, permitiéndole desarrollar y plantear un modelo de negocio sostenible a partir de sus propios conocimientos, criterios y competencias adquiridas durante su formación como profesional en Mercadeo.

Elaboración de un Videopitch sobre el Modelo de Negocio Canvas sostenible

Objetivo: Guiar a los estudiantes en la creación de un videopitch que presente de manera clara y convincente su modelo de negocio basado en el Business Model Canvas. El videopitch debe ser estructurado, persuasivo y de impacto.

Duración: Máximo de 5 minutos.

Estructura:

- **Introducción:** Presentación de la idea del negocio.
- **Problema y Oportunidad:** Describir el problema y la oportunidad de mercado.
- **Propuesta de Valor:** Explicar cómo la solución resuelve el problema.
- **Segmento de Clientes:** Quiénes son los clientes potenciales.
- **Canales:** Cómo llegará a los clientes y entregará el producto o servicio.
- **Relación con Clientes:** Cómo mantener relaciones y fidelizar clientes.
- **Modelo de Ingresos:** Cómo generar ingresos.
- **Recursos y Actividades Clave:** Enumere los recursos y actividades esenciales que se deben desarrollar.
- **Socios Clave:** Mencione los socios estratégicos.
- **Estructura de Costos:** Describa los costos más importantes.
- **Cierre:** Concluya con un llamado a la acción e invite a contactarlos.

– **Fecha de envío: hasta el 12 de octubre de 2026.**

Evaluación: Los docentes en el grupo NEC evalúan los argumentos de lo planteado en la Inter por parte de los estudiantes con relación al eje problémico del semestre y realizan las recomendaciones a que haya lugar.

Recordar que para elaborar el Producto a entregar deben tener en cuenta lo siguiente:	Individual: Descargar los productos de primer momento de autoaprendizaje de cada espacio académico, revisar la retroalimentación de los asesores y aplicar los ajustes recomendados. Realizar lectura y apropiación del material didáctico desde cada uno de los espacios académicos del primer momento de aprendizaje autónomo. Grupal: Programar el encuentro en NEC con el fin de socializar los productos de autoaprendizaje corregidos y construir la primera fase del Trabajo Integrado Final (TIF).
---	--

	Se recomienda establecer un diálogo de saberes que conlleve a la comprensión y análisis del eje problémico. Es fundamental participar en el foro académico con el propósito de avanzar en la comprensión del eje problémico. Hacer uso de la réplica entre grupos NEC para fomentar la discusión y el diálogo de saberes.
--	---

Rúbrica TIF: Los entregables se evalúan de manera conjunta y de acuerdo a la rúbrica y sus criterios de evaluación.

Criterio de Evaluación	Descripción
Sostenibilidad	Grado en que el modelo minimiza el impacto ambiental, promueve la equidad social y asegura la viabilidad económica a largo plazo.
Innovación	Originalidad y creatividad del modelo, capacidad para generar valor único.
Viabilidad	Factibilidad de implementación, considerando recursos, riesgos y oportunidades.
Alineación con el Contexto	Adaptación del modelo al contexto específico de la Amazonía.
Presentación y Comunicación	Claridad, coherencia y profesionalismo de la presentación.

PRODUCTO PRIMERA FASE DEL TRABAJO INTEGRADO FINAL

Rúbrica propuesta					
Criterios de Evaluación	Excelente (5 puntos)	Bueno (4 puntos)	Aceptable (3 puntos)	Necesita Mejoras (2 puntos)	Insatisfactorio (1 punto)
Sostenibilidad	El modelo demuestra un compromiso profundo con la sostenibilidad en todas sus dimensiones. (Ambiental, social y económica)	El modelo presenta un enfoque sólido en la sostenibilidad, pero podría mejorar en algunos aspectos.	El modelo muestra algunos elementos de sostenibilidad, pero no de manera consistente.	El modelo no considera la sostenibilidad en su diseño.	La sostenibilidad no es un aspecto relevante en el modelo.

Innovación	El modelo presenta una propuesta de valor altamente innovadora y disruptiva.	El modelo presenta elementos innovadores, pero podría ser más original.	El modelo es incremental y no ofrece una propuesta de valor significativamente diferente.	El modelo carece de elementos innovadores.	El modelo es una copia de modelos existentes.
Viabilidad	El modelo es altamente viable y cuenta con un plan de ejecución sólido.	El modelo es viable, pero requiere ajustes en algunos aspectos.	La viabilidad del modelo es cuestionable debido a la falta de análisis.	El modelo no es viable en su estado actual.	El modelo no considera aspectos clave de viabilidad.
Alineación con el contexto	El modelo está perfectamente adaptado al contexto y responde a las necesidades locales.	El modelo se adapta en gran medida al contexto, pero podrían realizarse ajustes.	El modelo muestra una adaptación parcial al contexto.	El modelo no considera las particularidades del contexto amazónico.	El modelo no está alineado con el contexto.
Presentación y comunicación	La presentación es clara, concisa y profesional, utilizando un lenguaje adecuado.	La presentación es clara, pero podría mejorar en algunos aspectos de la organización.	La presentación es aceptable, pero carece de claridad en algunos puntos.	La presentación es confusa y difícil de entender.	La presentación es muy deficiente y carece de profesionalismo.

Escala de Nivel - Nota Final	
Excelente	5
Bueno	4 - 4,5
Aceptable	3 - 3,5
Mejorable	2 - 2,9
Insatisfactorio	1 - 1,9
No Cumple	0

Nota: De no ser entregado el trabajo en la fecha asignada el estudiante deberá realizar el proceso conforme a lo establecido en el estatuto estudiantil en su Artículo 51 y parágrafos 1 y 2. La solicitud de Diferido deberá ser enviada al correo del programa con el respectivo soporte que justifique la ausencia debidamente comprobada, fecha en la cual debió presentar la actividad y nombre del espacio académico. El proceso de pago de diferido está sujeto a la autorización por parte de la coordinación del programa.

Segundo Momento de Aprendizaje Autónomo

Del 13 de octubre al 9 de noviembre de 2026

Ingeniería económica

Subeje problemático: ¿Cómo interpretar los indicadores financieros que muestran los costos de una alternativa de inversión de acuerdo con el criterio de maximización de utilidad?

Temas y subtemas

CAPÍTULO 5. CONVERSIÓN DE TASAS DE INTERÉS

- Clases:
 - De nominal a efectiva
 - De efectiva a nominal
 - de efectiva a efectiva
- Fórmula de conversión de tasas
- Equivalencia de tasas
- Ejemplos sistema bancario colombiano

CAPÍTULO 6. SERIES UNIFORMES O ANUALIDADES.

- Introducción, Definición
- Clases de anualidades utilizadas en Colombia
 - Vencida
 - Anticipada
 - Diferida
 - Perpetua
- Sistema de amortización y capitalización
 - Con cuotas uniformes
 - Cuotas uniformes y extras
 - Con periodo de gracia
 - Con abono constante a capital

CAPÍTULO 7. SERIES VARIABLES O GRADIENTES.

- Introducción, Definición, Variables a utilizar
- Clases de gradientes
 - Lineales o aritméticos
 - exponenciales o geométricos
 - compuesto (introducción)
- Aplicaciones

CAPÍTULO 8. INTRODUCCIÓN CRITERIO DE INVERSIÓN EN PROYECTOS.

- Definición
- VPN - Valor Presente Neto
- TIO - Tasa de Interés de Oportunidad

- TIR - Tasa Interna de Retorno
- CAUE Costo Anual Uniforme Equivalente
- Relación costo beneficio

Material didáctico de apoyo

- Acceder a los documentos: ubicados en la plataforma Moodle.
 - Ingeniería económica de Guillermo Baca Currea, fondo educativo panamericano
 - Matemáticas financieras con ecuaciones de diferencia finita de Jaime A. García
 - Matemáticas financieras de Jesús Alberto Ramírez Ceballos
 - Manual de ingeniería Económica de Rodolfo Sosa Gómez
 - Matemáticas financieras, interés, tasas y equivalencias de Juan Manuel Ramírez Mora y Edgar Enrique

Actividades

- Leer el material didáctico indicado en el ítem anterior y ubicado en la plataforma Moodle.
- Cada estudiante debe proveerse de una tabla de amortización (plan de pagos) y podrá con sus compañeros intercambiar ejemplos, fuentes y conceptos de los siguientes tipos de crédito: Crédito asociado a la DTF; al IBR; UVR; préstamo con abonos fijos a capital con periodo de gracia, con cuotas extra.
- Tabla con el IPC de los últimos 10 años informado por el DANE.
- Tabla con la variación del PIB nal y dptal de los últimos 10 años.
- Participar en el foro del primer momento de autoaprendizaje

Evaluación: Se toma como referencia de evaluación la participación y las réplicas del foro académico. El análisis y utilización de los conceptos explicados en las sesiones virtuales y presenciales.

Evidencia de Aprendizaje

- **Producto:** Responder el sub eje análisis: ¿Cómo interpretar los indicadores financieros que muestran los costos de una alternativa de inversión de acuerdo con el criterio de maximización de utilidad?
INFORME (Mínimo 3 páginas. Normas APA7) que incluya la aplicación de los conceptos desarrollados hasta el momento de la elaboración del texto.
- **Presentación:** Nombre del archivo: SMAiNG_apellidos y nombre del estudiante.
- **Fecha de envío: hasta el 09 de noviembre de 2026.**

Rúbrica de evaluación: Esta es una rúbrica de evaluación donde se establecen criterios claros y objetivos de la evaluación del producto solicitado. A continuación, se presenta una matriz con los criterios de evaluación, junto con una escala de valoración, que permite evaluar el desempeño del estudiante en función de esos criterios.

PRODUCTO PRIMER MOMENTO APRENDIZAJE AUTÓNOMO

Rúbrica documento					
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 faltan 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.

Gramática y Ortografía	El informe está escrito con una excelente gramática, ortografía y estilo. No hay errores significativos.	El informe tiene buenos estándares de gramática, ortografía y estilo, aunque pueden existir algunos errores menores.	El informe tiene falencias gramaticales, ortográficas o de estilo que afectan la fluidez de la lectura.	El informe presenta numerosos errores gramaticales, ortográficos o de estilo que dificultan la comprensión.	La falta de corrección gramatical y ortográfica hace que el informe sea difícil de leer.
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 Nivel - Nota Final	
Excelente	5
Bueno	4 - 4,5
Aceptable	3 - 3,5
Mejorable	2 - 2,9
Insatisfactorio	1 - 1,9
No Cumple	0

Nota: De no ser entregado el trabajo en la fecha asignada el estudiante deberá realizar el proceso conforme a lo establecido en el estatuto estudiantil en su Artículo 51 y parágrafos 1 y 2. La solicitud de Diferido deberá ser enviada al correo del programa con el respectivo soporte que justifique la ausencia debidamente comprobada, fecha en la cual debió presentar la actividad y nombre del espacio académico. El proceso de pago de diferido está sujeto a la autorización por parte de la coordinación del programa.

Gerencia del talento humano

Subeje problémico: ¿Cómo alinear los objetivos SMART con los Indicadores del talento humano para aportar al modelo de negocios CANVAS?

Temas y subtemas

UNIDAD III - OBJETIVOS SMART

- ¿Qué son los Objetivos SMART?
- Importancia y ventajas de los objetivos SMART
- Como se hacen los objetivos SMART

UNIDAD IV - INDICADORES DE GESTIÓN DE TALENTO HUMANO

- Tipo de indicadores de talento humano
- Cómo formular indicadores
- Descripción y análisis de los indicadores

Material didáctico de apoyo

Acceder a los documentos:

- Qué es el método SMART y cómo utilizarlo para lograr tus metas; recuperado de <https://www.alfamexico.com/metodo-smart-utilizarlo-lograr-tus-metas>
- Cómo definir los objetivos SMART: 5 ejemplos para tu proyecto; recuperado de <https://www.becas-santander.com/es/blog/objetivos-smart.html>
- ¿Qué son los indicadores de gestión en recursos humanos?; recuperado de <https://www.kpiestudios.com/que-son-los-indicadores-de-gestion-en-recursos-humanos>
- 6 indicadores de Recursos Humanos claves para tu empresa; recuperado de <https://blog.peoplenext.com/6-indicadores-clave-para-la-gestion-de-talento-humano>

Actividades

- Leer el material antes indicado y cargado en el campus virtual.
- Participar en los foros del segundo momento de autoaprendizaje, dando respuesta a la actividad establecida para cada foro. (la participación activa y argumentativa tiene 5 puntos).
- La finalidad de este espacio académico es permitir que el estudiante logre conceptualizar, diseñar y formulación de objetivos e indicadores que aporten al segundo producto Autónomo.

Evidencia de Aprendizaje

- **Producto:** Informe Ejecutivo (max. 10 pag.) que responda al subeje problémico: ¿Cómo alinear los objetivos SMART con los Indicadores del talento humano para aportar al modelo de negocios CANVAS?

El documento PDF debe cumplir la siguiente estructura:

- Portada
- Presentación (importancia de los temas a tratar y ventajas para la empresa).
- Objetivos SMART GTH
- Formular 1 objetivo general y 3 objetivos específicos para la idea de negocios.
- Indicadores de GTH
- Diseñar 1 indicador de talento humano para cada uno de los módulos del modelo CANVAS en la idea de negocios. (nombre, descripción, y fórmula)
- Alineación de los objetivos SMART con los Indicadores para fortalecer una idea de negocios.
- Recomendaciones
- Referencias
- **Presentación:** Formato PDF, según formato guía de informe ejecutivo APA; con la siguiente nomenclatura: PPM2 nombre del estudiante.
- **Fecha de envío: hasta el 09 de noviembre de 2026**

De evaluación

Rúbrica de evaluación: Esta es una rúbrica de evaluación donde se establecen criterios claros y objetivos de la evaluación del producto solicitado. A continuación, se presenta una matriz con los criterios de evaluación, junto con una escala de valoración, que permite evaluar el desempeño del estudiante en función de esos criterios.

PRODUCTO PRIMER MOMENTO APRENDIZAJE AUTÓNOMO

Rúbrica de informe ejecutivo					
Criterios de Evaluación	Excelente (5 puntos)	Bueno (4 puntos)	Aceptable (3 puntos)	Necesita Mejoras (2 puntos)	Insatisfactorio (1 punto)
Clarity of Message (Claridad del Mensaje)	El informe ejecutivo presenta una comunicación clara y concisa del mensaje clave. Los puntos principales se explican de manera directa y efectiva.	La mayoría del informe ejecutivo es claro y transmite el mensaje principal, aunque algunos aspectos podrían ser más concisos.	La claridad del mensaje en el informe ejecutivo es aceptable, pero hay partes que podrían ser más explícitas.	La comunicación en el informe ejecutivo es confusa en varios puntos, dificultando la comprensión del mensaje principal.	El informe ejecutivo carece de una comunicación clara y coherente.

Data Presentation (Presentación de Datos)	Los datos se presentan de manera clara, con gráficos y tablas relevantes que ayudan a la comprensión.	La mayoría de los datos se presentan de manera clara, pero algunos gráficos o tablas podrían mejorarse para una mejor visualización.	La presentación de datos es aceptable, pero falta cohesión o algunos elementos visuales dificultan su comprensión.	Los datos se presentan de manera confusa o poco efectiva, afectando su interpretación.	El informe carece de presentación visual de datos o esta es inadecuada para su análisis.
Analysis and Recommendations (Análisis y Recomendaciones)	El informe ejecutivo incluye un análisis profundo y fundamentado, y ofrece recomendaciones sólidas y viables.	La mayoría del análisis y las recomendaciones son adecuados, pero podrían ser más detallados en ciertos aspectos.	El informe ejecutivo incluye análisis y recomendaciones básicas, pero les falta sustento o profundidad.	El análisis y las recomendaciones presentados son insuficientes o poco fundamentados.	El informe ejecutivo carece de análisis y recomendaciones.
Language and Style (Lenguaje y Estilo)	El informe ejecutivo está escrito con un lenguaje profesional, claro y adecuado para el público objetivo.	El lenguaje y estilo del informe son buenos, aunque algunos aspectos podrían mejorarse para una mayor fluidez.	El lenguaje y estilo del informe son aceptables, pero hay problemas de redacción que dificultan la lectura.	El lenguaje y estilo del informe son deficientes, afectando la comprensión del mismo.	El informe ejecutivo tiene numerosos problemas de lenguaje y estilo que dificultan su lectura.
Organization and Structure (Organización y Estructura)	El informe ejecutivo sigue una estructura clara y lógica, con una introducción, desarrollo y conclusiones bien definidas.	La estructura del informe es adecuada, pero algunos aspectos podrían mejorarse para una mayor cohesión y organización.	La estructura del informe es aceptable, pero hay partes confusas o desordenadas.	La estructura del informe es desorganizada, afectando la presentación de los contenidos.	El informe carece de una estructura adecuada y coherente.

Escala de Nivel - Nota Final	
Excelente	5
Bueno	4 - 4,5
Aceptable	3 - 3,5
Mejorable	2 - 2,9
Insatisfactorio	1 - 1,9
No Cumple	0

Nota: De no ser entregado el trabajo en la fecha asignada el estudiante deberá realizar el proceso conforme a lo establecido en el estatuto estudiantil en su Artículo 51 y parágrafos 1 y 2. La solicitud de Diferido deberá ser enviada al correo del programa con el respectivo soporte que justifique la ausencia debidamente comprobada, fecha en la cual debió presentar la actividad y nombre del espacio académico. El proceso de pago de diferido está sujeto a la autorización por parte de la coordinación del programa.

Canales y logística de distribución

Subeje problemático: ¿Cómo analizar las diferentes alternativas de logística y canales de distribución para una cadena productiva, bienes de consumo y/o servicios para su aplicación dentro de la estrategia de marketing en la complejidad de los canales omnicanalidad?

Temas y subtemas

CAPÍTULO TRES

Gestión de la cadena de suministro

- Planificación de la demanda y gestión de inventarios.
- Procesamiento de pedidos y gestión de almacenes.
- Transporte y distribución física.
- Logística inversa.

Tecnologías y tendencias en logística

- Internet de las cosas (IoT) en la logística.
- Blockchain y trazabilidad.
- Inteligencia artificial y aprendizaje automático.
- Robótica y automatización.

CAPÍTULO CUATRO

Sostenibilidad en la cadena de suministro

- Logística verde y cadena de suministro sostenible.
- Gestión de residuos y reciclaje.
- Empaquetado sostenible.

Material didáctico de apoyo

Páginas web de consulta:

- www.procolombia.co
- www.colombiaproductiva.com
- <https://observatorioecommerce.mintic.gov.co>
- <https://openknowledge.worldbank.org/bitstream/handle/10986/29971/LPI2018.pdf>
- <https://blogs.iadb.org/transporte/es/>

Podcast

- Logística en acción (Seguros Bolívar):
<https://open.spotify.com/show/7h6HhLxk3SPNRLlwQS3ku1?si=837dde109e5b4723>
- Logistics Business Conversations (Logistics Business Publishing):
<https://open.spotify.com/show/2VCZznHJEuPGsm02DAOxoF?si=b56f894d91404f3a>

Bases de datos científicas

- Google Académico: <https://scholar.google.com/>
- Scopus: <https://www.scopus.com/>
- JSTOR: <https://www.jstor.org/>

Bibliografía de documentos de investigación.

Actividades

- – Leer el material didáctico.
- Participar en el foro del primer momento de autoaprendizaje.
- Desarrollar las actividades programadas en el contexto de las temáticas vistas (Compra real en ambientes locales e in-situ).
- Construcción del Customer Journey Logistics en cada una de las compras Internacional, Nacional, local e in-situ.
- Desarrollo de la propuesta logística para el territorio.
- Taller de inteligencia artificial aplicada.

Evaluación

- Se toma como referencia el foro académico.
Criterios de evaluación: Comprensión, análisis y aplicación de los conceptos explicados y desarrollados en el foro, y en las sesiones virtuales y presenciales.

Evidencia de Aprendizaje

- **Producto:** Presentar estrategia omnicanal o de comercio unificado de acuerdo al producto o servicio escogido, ésta debe implementarse en un entorno práctico y real.
Apoyarse en las orientaciones técnicas del docente.
- **Fecha de envío: hasta el 09 de noviembre de 2026**

De evaluación

- Criterios de evaluación establecidos mediante la rúbrica de evaluación.

Rúbrica de evaluación: esta es una rúbrica de evaluación donde se establecen criterios claros y objetivos de la evaluación del producto solicitado. A continuación, se presenta una

matriz con los criterios de evaluación, junto con una escala de valoración, que permite evaluar el desempeño del estudiante en función de esos criterios.

PRODUCTO PRIMER MOMENTO APRENDIZAJE AUTÓNOMO

Rúbrica documento					
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 faltan 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.
Gramática y Ortografía	El informe está escrito con una excelente gramática, ortografía y estilo. No hay errores significativos.	El informe tiene buenos estándares de gramática, ortografía y estilo, aunque pueden existir algunos errores menores.	El informe tiene falencias gramaticales, ortográficas o de estilo que afectan la fluidez de la lectura.	El informe presenta numerosos errores gramaticales, ortográficos o de estilo que dificultan la comprensión.	La falta de corrección gramatical y ortográfica hace que el informe sea difícil de leer.

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 Nivel - Nota Final	
Excelente	5
Bueno	4 - 4,5
Aceptable	3 - 3,5
Mejorable	2 - 2,9
Insatisfactorio	1 - 1,9
No Cumple	0

Nota: De no ser entregado el trabajo en la fecha asignada el estudiante deberá realizar el proceso conforme a lo establecido en el estatuto estudiantil en su Artículo 51 y parágrafos 1 y 2. La solicitud de Diferido deberá ser enviada al correo del programa con el respectivo soporte que justifique la ausencia debidamente comprobada, fecha en la cual debió presentar la actividad y nombre del espacio académico. El proceso de pago de diferido está sujeto a la autorización por parte de la coordinación del programa.

Habilidades de negociación y ventas

Subeje problemático: *¿Cómo aplicar las herramientas necesarias en el Marketing para interactuar con un equipo de ventas profesional, implementando análisis de procesos de toma de decisiones para identificar las necesidades de los clientes internos y externos?*

Temas y subtemas

INVESTIGACIÓN DE MERCADOS II

Capítulo 3. Proceso de Negociación y Cierre de Ventas

- Fases de una negociación exitosa.
- Tácticas y estrategias de negociación.
- Superación de objeciones y resolución de conflictos.
- Técnicas de cierre de ventas.

Capítulo 4. Evaluación y control de la actividad comercial

- Valoración de vendedores.
- Planificación, diseño y ejecución del programa de formación.
- Fijación de elementos de control. Ratios de control.
- Métodos para captar información. Control de vendedores.
- Herramientas de supervisión.
- Valoración del equipo de ventas.

Material didáctico de apoyo

Acceder a los documentos:

- Thomas Cantone (2023). Estrategias de Ventas.
- Jordi Villar Lleonart (2019). Conseguir el SÍ (y evitar el NO) en 5'.
- Gabriel Jaime Soto, Nora Elena Restrepo, Sandra Lorena Restrepo (2021). Entrenamiento para vendedores, desarrollo de habilidades comerciales.

Actividades

- Lectura del material de referencia ubicado en el MOODLE.
- Participación en los foros.
- Presentación del producto para el primer momento de autoaprendizaje.
- **Evaluación:** Se toma como referencia de evaluación la participación y las réplicas del foro académico, el análisis y utilización de los conceptos explicados en las sesiones virtuales y presenciales.

Evidencia de Aprendizaje

– Producto:

Actividad	Material publicitario.
Descripción	Cada grupo debe elaborar lo siguiente: 1. Banner publicitario digital: Diseñe una pieza gráfica para promocionar el producto o servicio en redes sociales o páginas web. Debe incluir el nombre de la marca, logo, imagen del producto, propuesta de valor, datos de contacto y un llamado a la acción (ejemplo: "Compra ahora", "Contáctanos", "Conoce más"). 2. Brochure, folleto, catálogo de productos o servicios o portafolio: Donde presente la empresa, sus productos o servicios, misión, visión, beneficios, propuesta de valor, imágenes, descripción, características, precios, elementos diferenciadores, ventajas competitivas, casos de éxito y datos de contacto. Puede diseñarse en Canva, PowerPoint o herramientas similares. Aspectos a tener en cuenta: - Portada Atractiva: Nombre de la empresa o producto, eslogan o frase persuasiva. Imagen visual llamativa que comunique el valor o beneficios del producto o servicio. - Descripción de la Empresa o Producto: Breve introducción a la empresa (historia / quienes somos), misión, visión y valores que genere conexión emocional (por ejemplo, compromiso con la calidad, el medio ambiente o el bienestar del cliente). Equipo de trabajo, política de calidad, certificaciones, premios, procesos de fabricación, capacidad instalada, etc. - Características y Beneficios del Producto o Servicio: Descripción de las características principales. Enfoque en los beneficios emocionales y prácticos para el cliente (por ejemplo, ahorro de tiempo, calidad de vida, satisfacción personal). - Productos y/o Servicios: Una lista detallada de los P/S que la empresa ofrece, incluyendo imágenes, descripciones, características, usos, atributos, propiedades saludables, sabor auténtico, origen, sostenibilidad, especificaciones técnicas, aplicaciones culinarias, etc. (información relevante que pueda ayudar al lector a comprender qué se ofrece). - Ventajas Competitivas: Explicación clara de por qué el producto o servicio es superior a la competencia. Testimonios o reseñas de clientes que respalden la calidad y los resultados. - Elemento de Inteligencia Emocional y Conexión con el Cliente: Mensajes que resalten la empatía de la empresa por las necesidades y deseos del cliente. Ofrecer una visión de cómo el producto puede mejorar la vida del cliente en un contexto social o cultural específico. - Call to Action (Llamado a la Acción): Animar a los lectores a tomar medidas específicas, como visitar el sitio web, llamar para hacer un pedido o visitar la tienda física. "Visítanos en nuestra tienda", "Obtén un descuento exclusivo". Ofrecer una oferta especial o incentivo para que el cliente tome acción de inmediato (como un cupón o descuento por tiempo limitado). - Datos de Contacto y Redes Sociales: Incluir información clara y fácil de encontrar como teléfono, email, dirección, enlaces a redes sociales, mapa o ubicación, etc. Código QR para facilitar el acceso al sitio web, plataforma de compra, videos, folletos digitales, artículos de blog, para que los lectores puedan acceder a información adicional que no se incluye en el brochure. - Otros: Clientes destacados, eventos, ferias o actividades en las que han

	participado, próximos lanzamientos o novedades, promociones, garantías y políticas de servicio al cliente, precios, testimonios, reseñas, experiencias significativas, casos de éxito, etc. (Observar ejemplos cargados en la plataforma)
Formato	Documento en PDF.

- **Fecha de envío: Hasta el 09 de noviembre de 2026.**

De evaluación

- Criterios de evaluación establecidos mediante la rúbrica de evaluación.

Rúbrica de evaluación: Esta es una rúbrica de evaluación donde se establecen criterios claros y objetivos de la evaluación del producto solicitado. A continuación, se presenta una matriz con los criterios de evaluación, junto con una escala de valoración, que permite evaluar el desempeño del estudiante en función de esos criterios.

PRODUCTO PRIMER MOMENTO APRENDIZAJE AUTÓNOMO

Rúbrica documento					
Criterios de Evaluación	Excelente (5 puntos)	Bueno (4 puntos)	Aceptable (3 puntos)	Necesita Mejoras (2 puntos)	Insatisfactorio (1 punto)
Contenido	El material 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 material aborda los aspectos principales del tema, aunque faltan detalles y análisis más profundos.	El contenido del material es escaso y superficial, lo que afecta la comprensión del tema.	El material carece de contenido relevante y significativo.
Estructura	El material sigue una estructura clara y lógica bien definida.	La estructura del material es adecuada, pero algunos aspectos podrían mejorarse para una mayor cohesión.	La estructura del material es confusa en ciertas partes, lo que dificulta la organización de las ideas.	La estructura del material es desordenada y poco clara, afectando la presentación del contenido.	La falta de estructura en el material dificulta la comprensión del mismo.
Análisis y Argumentos	El material 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 material carece de análisis y argumentos sólidos, lo que afecta su validez y credibilidad.	No se incluyen análisis ni argumentos en el material

Presentación Visual	El material 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 material	La falta de presentación visual en el material afecta su calidad y profesionalismo.
Gramática y Ortografía	El material está escrito con una excelente gramática, ortografía y estilo. No hay errores significativos.	El material tiene buenos estándares de gramática, ortografía y estilo, aunque pueden existir algunos errores menores.	El material tiene falencias gramaticales, ortográficas o de estilo que afectan la fluidez de la lectura.	El material presenta numerosos errores gramaticales, ortográficos o de estilo que dificultan la comprensión.	La falta de corrección gramatical y ortográfica hace que el material sea difícil de leer.
Referencias y Citas	El material incluye referencias y citas adecuadas según el formato de citación requerido (APA, MLA, etc.), con una amplia variedad de fuentes creíbles.	El material 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 material	El material no incluye referencias ni citas, o estas no cumplen con los estándares requeridos.	La falta de referencias y citas compromete seriamente la integridad del material

Escala de Nivel - Nota Final	
Excelente	5
Bueno	4 - 4,5
Aceptable	3 - 3,5
Mejorable	2 - 2,9
Insatisfactorio	1 - 1,9
No Cumple	0

Nota: De no ser entregado el trabajo en la fecha asignada el estudiante deberá realizar el proceso conforme a lo establecido en el estatuto estudiantil en su Artículo 51 y parágrafos 1 y 2. La solicitud de Diferido deberá ser enviada al correo del programa con el respectivo soporte que justifique la ausencia debidamente comprobada, fecha en la cual debió presentar la actividad y nombre del espacio académico. El proceso de pago de diferido está sujeto a la autorización por parte de la coordinación del programa.

Finanzas en mercadeo

Subeje problemático: ¿Cómo determinar el valor económico agregado de las empresas utilizando operaciones, herramientas y técnicas e indicadores financieros?

Temas y subtemas

Capítulo 2. ESTRUCTURA DE CAPITAL

- Financiamiento a largo plazo.
- Estructura de capital.
- Valuación y presupuesto de capital.
- Política de dividendos.
- Administración del efectivo.
- Administración de las Cuentas por Cobrar.
- Administración de los inventarios.
- Administración de los Valores negociables.

Capítulo 3. COSTO DE CAPITAL

- Estructura de Capital
- Definición del Costo de capital
- El costo de la deuda.
- (WACC) - Aplicación integral
- Valor Económico Agregado (EVA)

Capítulo 4 . RENDIMIENTO SOBRE LAS INVERSIONES

- El capital de trabajo neto operativo
- Indicador Rentabilidad del Activo
- Indicador Rentabilidad del Patrimonio
- El rendimiento sobre la inversión ROI
- El costo de Oportunidad

Material didáctico de apoyo

- León García, O. (2009). Administración financiera fundamentos y aplicaciones. Prensa moderna impresores s. a, Factores que afectan el valor de la empresa, 20.
- Ruiz Palomo, D. (2015). *Finanzas aplicadas al marketing*. Difusora Larousse - Ediciones Pirámide. <https://elibro.net/es/lc/amazonia/titulos/49024>

Actividades

- Leer el material didáctico de la plataforma Moodle.
- Participar en el foro del primer momento de autoaprendizaje

- Aplicar mediante ejercicios prácticos el cálculo y el análisis capital neto operativo, costo de la deuda, costo de capital, rentabilidad de las inversiones (ROI), rentabilidad del activo, rentabilidad del patrimonio y el valor económico añadido (EVA).
- **Evaluación:** Se toma como referencia el foro académico, presentación del informe en pdf, del taller práctico, cumpliendo con las especificidades del producto solicitado.
- **Criterios de evaluación:** Participación en el foro, nivel de argumentación en relación con el Subeje problémico.

Conoce la utilidad de la información financiera de una empresa para la toma de decisiones de inversión, financiación y operación. Analiza y calcula el Costo de Capital, y el Valor Económico Añadido (EVA) de la empresa.

Evidencia de Aprendizaje

- **Producto:** Elaborar un informe entre 7 y 10 hojas del ejercicio práctico donde se evidencie el cálculo y análisis de las herramientas financieras; Capital de trabajo neto operativo (KTNO), estructura de capital, costo de la deuda, costo de capital, rendimiento de las inversiones (ROI), rentabilidad del activo, rentabilidad del patrimonio y el Valor Económico Añadido (EVA).

Entrega del producto: Formato Word, aplicando normas APA, con la siguiente nomenclatura: IMM1_Nombredel estudiante.

- **Fecha de envío:** Hasta el 09 de noviembre de 2026.

Rúbrica de evaluación: Esta es una rúbrica de evaluación donde se establecen criterios claros y objetivos de la evaluación del producto solicitado. A continuación, se presenta una matriz con los criterios de evaluación, junto con una escala de valoración, que permite evaluar el desempeño del estudiante en función de esos criterios.

PRODUCTO PRIMER MOMENTO APRENDIZAJE AUTÓNOMO

Rúbrica documento					
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 faltan 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.
Gramática y Ortografía	El informe está escrito con una excelente gramática, ortografía y estilo. No hay errores significativos.	El informe tiene buenos estándares de gramática, ortografía y estilo, aunque pueden existir algunos errores menores.	El informe tiene falencias gramaticales, ortográficas o de estilo que afectan la fluidez de la lectura.	El informe presenta numerosos errores gramaticales, ortográficos o de estilo que dificultan la comprensión.	La falta de corrección gramatical y ortográfica hace que el informe sea difícil de leer.

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 Nivel - Nota Final	
Excelente	5
Bueno	4 - 4,5
Aceptable	3 - 3,5
Mejorable	2 - 2,9
Insatisfactorio	1 - 1,9
No Cumple	0

Nota: De no ser entregado el trabajo en la fecha asignada el estudiante deberá realizar el proceso conforme a lo establecido en el estatuto estudiantil en su Artículo 51 y párrafos 1 y 2. La solicitud de Diferido deberá ser enviada al correo del programa con el respectivo soporte que justifique la ausencia debidamente comprobada, fecha en la cual debió presentar la actividad y nombre del espacio académico. El proceso de pago de diferido está sujeto a la autorización por parte de la coordinación del programa.

Biocomercio

Subeje problémico: ¿Cómo fomentar la creación de empresas que conservan la biodiversidad, que comercializan de manera sostenible y distribuyen justamente los beneficios buscando el bienestar de todas las formas de vida sobre la tierra?

Temas y subtemas

UNIDAD III: MENOS HUELLA, MÁS SOSTENIBILIDAD

- Política de Sostenibilidad Ambiental y Responsabilidad social Empresarial.
- Estrategias de sostenibilidad ambiental
- Huella ecológica como política de sostenibilidad ambiental.

UNIDAD IV: LA AGENDA INTERNACIONAL Y SU DESARROLLO EN COLOMBIA

- Colombia y la Agenda global de Sostenibilidad 2030.
- Oportunidades de negocios sostenibles en el marco de la Agenda Global de Sostenibilidad.
- Estrategia Nacional de Economía Circular (ENEC).
- Código de colores para la separación de residuos a nivel nacional.

Material didáctico de apoyo

- Actualización Plan Nacional de Negocios Verdes. Ministerio de Ambiente y Desarrollo Sostenible. Bogotá, 2022-2030.
- Viabilidad del Biocomercio para el crecimiento de la economía de Antioquia. Institución Universitaria ESUMER. Medellín, 2013.
- Responsabilidad ambiental empresarial - RAE. Gabriel Anzola.
- Política de Sostenibilidad Corporativa. MAPFRE.
- Política de Sostenibilidad Ambiental y Social. Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura, noviembre de 2020.
- Política de Crecimiento Verde. Documento CONPES 3934. Bogotá, 2018.

Actividades

- Leer el material didáctico cargado en la plataforma Moodle.
- Participar en el foro del segundo momento de autoaprendizaje habilitado en la plataforma Moodle, dando respuesta argumentativa al subeje problémico.
- El propósito de este espacio académico es permitir que el estudiante logre comprender el desarrollo de negocios innovadores y competitivos, basados en el aprovechamiento sostenible de la biodiversidad nativa.
- **Evaluación:** Se toma como referencia la participación en el foro académico.

- **Criterios de evaluación:** Participación en el foro, nivel de argumentación.

Evidencia de Aprendizaje

- **Producto:** Presentar en formato PDF una estrategia de sostenibilidad ambiental y social empresarial, fundamentada en los Objetivos de Desarrollo Sostenible, la cual debe estar estructurada de acuerdo a los lineamientos establecidos por el orientador del espacio académico, y tener como propósito fortalecer la propuesta de valor sostenible del modelo de modelo CANVAS, dando respuesta al subjeje problémico planteado: **¿Cómo fomentar la creación de empresas que conservan la biodiversidad, que comercializan de manera sostenible y distribuyen justamente los beneficios buscando el de todas las formas de vida sobre la tierra?**
- **Entrega del producto:** Formato PDF, con la siguiente nomenclatura: PPM1_Nombredel estudiante.
- **Fecha de envío:** Hasta el 09 de noviembre de 2026.

Rúbrica de evaluación: Esta es una rúbrica de evaluación donde se establecen criterios claros y objetivos de la evaluación del producto solicitado. A continuación, se presenta una matriz con los criterios de evaluación, junto con una escala de valoración, que permite evaluar el desempeño del estudiante en función de esos criterios.

PRODUCTO PRIMER MOMENTO APRENDIZAJE AUTÓNOMO

Rúbrica documento					
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 faltan 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.
Gramática y Ortografía	El informe está escrito con una excelente gramática, ortografía y estilo. No hay errores significativos.	El informe tiene buenos estándares de gramática, ortografía y estilo, aunque pueden existir algunos errores menores.	El informe tiene fallencias gramaticales, ortográficas o de estilo que afectan la fluidez de la lectura.	El informe presenta numerosos errores gramaticales, ortográficos o de estilo que dificultan la comprensión.	La falta de corrección gramatical y ortográfica hace que el informe sea difícil de leer.
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 Nivel - Nota Final	
Excelente	5
Bueno	4 - 4,5
Aceptable	3 - 3,5
Mejorable	2 - 2,9
Insatisfactorio	1 - 1,9
No Cumple	0

Nota: De no ser entregado el trabajo en la fecha asignada el estudiante deberá realizar el proceso conforme a lo establecido en el estatuto estudiantil en su Artículo 51 y parágrafos 1 y 2. La solicitud de Diferido deberá ser enviada al correo del programa con el respectivo soporte que justifique la ausencia debidamente comprobada, fecha en la cual debió presentar la actividad y nombre del espacio académico. El proceso de pago de diferido está sujeto a la autorización por parte de la coordinación del programa.

Constitución y democracia

Subebe problemático: ¿Cuál es la importancia del ordenamiento jurídico para el Profesional en Mercadeo?

Temas y subtemas

- Clasificación de los derechos
- Derechos fundamentales, sociales, económicos, culturales y colectivos.
- Acciones constitucionales
- Habeas Corpus
- Acción de Tutela
- Acción Popular
- Acción de Grupo
- La democracia participativa
- Mecanismos de participación ciudadana

Material didáctico de apoyo

- Constitución Política de Colombia de 1991
- Vidal, J., & Molina, C. (2023). Derecho constitucional general e instituciones políticas colombianas. (11ª ed.) Editorial Legis.
- Younes, D., & Younes, D. (2024). Derecho Constitucional Colombiano. Bogotá. (17ª ed.). Editorial Legis.

Actividades

La Constitución Política en el artículo 41, establece como mandato imperativo el estudio de la Constitución en todas las instituciones de educación, oficiales o privadas, teniendo como finalidad que todos los ciudadanos conozcan la organización del Estado, las instituciones, los organismos bajo los cuales se encuentra la dirección del Estado Colombiano, los derechos, deberes, garantías y de esta manera puedan ejercer los mecanismos y acciones tendiente a la defensa de sus derechos.

Para la comprensión del tema se presentan las siguientes preguntas que serán objeto de discusión en el foro académico ¿Cuáles son las acciones constitucionales que protegen los derechos en Colombia y cómo se pueden interponer?

- **Evaluación:** revisión y análisis jurídico para la construcción de un ensayo que será cargado en el foro, el cual cada estudiante participe y dé a conocer la importancia del ordenamiento jurídico para el Profesional en mercadeo.

- **Criterios de evaluación:** Para la evaluación se tendrá en cuenta el análisis, la coherencia y fundamentación, en la apropiación de la temática que cada estudiante evidencie en el desarrollo durante el semestre.

Evidencia de Aprendizaje

- **Producto:** Con base en las actividades anteriores realice: Texto Argumentativo tipo Ensayo (Máximo 3 páginas. Normas APA) en el cual se plasme la Importancia del Ordenamiento Jurídico para el Profesional en Mercadeo.
- **Entrega del producto:** Archivo en Word, Nombre archivo: Nombre del estudiante, seguido de 2producto. Ejemplo: Pedro2producto.
- **Fecha de envío:** Hasta el 09 de noviembre de 2026.

Rúbrica de evaluación: Esta es una rúbrica de evaluación donde se establecen criterios claros y objetivos de la evaluación del producto solicitado. A continuación, se presenta una matriz con los criterios de evaluación, junto con una escala de valoración, que permite evaluar el desempeño del estudiante en función de esos criterios.

PRODUCTO PRIMER MOMENTO APRENDIZAJE AUTÓNOMO

Rúbrica texto Argumentativo						
Criterio	Insatisfactorio	Mejorable	Aceptable	Bueno	Excelente	Puntuación
Título	El trabajo carece de título.	El título no es coherente con el contenido o es poco atractivo.	El título es poco original o no se relaciona de manera clara con el contenido.	El título tiene una relación clara con el contenido del trabajo.	Es llamativo, creativo y está estrechamente relacionado con el tema tratado.	
Introducción	La introducción no presenta una relación clara con el tema o es poco atractiva para el lector.	La introducción no es clara y puede mejorar la forma de presentar la información.	Presenta información parcialmente pertinente y contextualizada.	Presenta información pertinente y contextualizada sobre el tema abordado.	Plantea de manera clara el tema y presenta información pertinente y contextualizada para captar la atención del lector. Incluye un recurso discursivo llamativo, como una afirmación fuerte o una pregunta.	
Tesis	El trabajo no presenta una tesis clara o no incluye una declaración de tesis.	La tesis es difícil de identificar en el texto o necesita una redacción más clara.	La tesis se propone, pero no se plantea de manera clara y precisa.	La tesis se presenta en un párrafo claro y comprensible.	La tesis está claramente identificada en la introducción o inmediatamente después de esta, y está redactada de forma precisa y concisa.	

Argumentos	Los argumentos no respaldan la tesis de manera adecuada y carecen de coherencia y evidencias sólidas.	Los argumentos no son totalmente pertinentes o carecen de una estructura lógica y evidencias sólidas.	Los argumentos son pertinentes para la tesis, pero pueden mejorarse en su desarrollo y apoyo con evidencias.	Los argumentos son pertinentes para la tesis y se presentan con claridad y coherencia.	Los argumentos son relevantes para la tesis y se presentan de manera clara. Están respaldados con evidencias sólidas (hechos, estadísticas, ejemplos, citas, etc.), incluyendo al menos tres fuentes.	
Conclusión	La conclusión no cumple con lo esperado para el texto o es inexistente.	La conclusión no es clara o no se relaciona adecuadamente con el desarrollo del trabajo.	La conclusión es aceptable, pero puede mejorar en su fuerza y relación con la tesis.	La conclusión deja al lector con una idea clara de la posición del autor.	La conclusión es fuerte y deja al lector con una clara idea de la posición del autor. Además, reitera la tesis de manera efectiva.	
Gramática, Ortografía y Puntuación	El texto tiene graves errores en gramática, ortografía, puntuación o edición, y no mantiene un registro académico.	El texto presenta varias falencias en gramática, ortografía, puntuación o edición.	El texto tiene algunas falencias en gramática, ortografía, puntuación o edición.	El texto tiene una adecuada gramática, ortografía, puntuación y edición.	El texto tiene una excelente gramática, ortografía, puntuación y edición. Además, mantiene un registro académico adecuado.	
Fuentes de Información	No se cumple con lo exigido en las normas APA para citar fuentes o las fuentes no son creíbles.	No se presentan fuentes confiables o las citas tienen muchos errores según las normas APA.	Se presentan fuentes parcialmente creíbles y las citas tienen algunos errores según las normas APA.	Se presentan fuentes y están citadas de acuerdo con las normas APA.	Todas las fuentes usadas son creíbles y están citadas correctamente según las normas APA.	

Escala de Nivel - Nota Final	
Excelente	5
Bueno	4 - 4,5
Aceptable	3 - 3,5
Mejorable	2 - 2,9
Insatisfactorio	1 - 1,9
No Cumple	0

Nota: De no ser entregado el trabajo en la fecha asignada el estudiante deberá realizar el proceso conforme a lo establecido en el estatuto estudiantil en su Artículo 51 y parágrafos 1 y 2. La solicitud de Diferido deberá ser enviada al correo del programa con el respectivo soporte que justifique la ausencia debidamente comprobada, fecha en la cual debió presentar la actividad y nombre del espacio académico. El proceso de pago de diferido está sujeto a la autorización por parte de la coordinación del programa.

Segundo Momento de Aprendizaje Colaborativo

Del 10 de noviembre al 06 de diciembre de 2026

Segunda fase del Trabajo Integrado Final

Eje problémico

¿Cómo desarrollar un modelo de negocio (CANVAS) sostenible y rentable de una cadena productiva/producto/servicio en la Amazonía, considerando las particularidades del mercado, las necesidades de las comunidades locales y las regulaciones ambientales, a fin de generar un impacto positivo en la región?

Competencias por desarrollar:

Diseñar un modelo de negocio sostenible y rentable, que le permita aplicar decisiones estratégicas en torno al mercadeo según la cadena productiva, producto y/o servicio, teniendo en cuenta las variables sociales, ambientales y económicas generando un impacto positivo en la región.

Actividades:

Mejorar el modelo de negocio canvas sostenible con todos los bloques del mismo, articulando las recomendaciones, sugerencias y orientaciones de los docentes de las áreas temáticas para la cadena productiva, producto y/o servicio trabajo por el grupo del TIF.

Evidencia de aprendizaje

– Producto:

1. Documento TIF en PDF.
2. Enlace Videopitch.
3. Archivo con la información contable y financiera. (Excel, Power BI, dashboard en plataforma o en sistema de información).
4. Documento de apoyo para la sustentación del TIF (ésta deberá mejorarse con la retroalimentación de cada una de las áreas temáticas).

Recordar que para elaborar el Producto a entregar deben tener en cuenta lo siguiente:	Individual: Descargar los productos del segundo momento de autoaprendizaje de cada espacio académico, revisar la retroalimentación de los asesores y aplicar los ajustes recomendados. Realizar lectura y apropiación del material didáctico desde cada uno de los espacios académicos del primer momento de aprendizaje autónomo. Grupal: Programar el encuentro en NEC con el fin de socializar los productos de autoaprendizaje corregidos y construir la segunda fase del Trabajo Integrado Final (TIF).
---	--

	Se recomienda establecer un diálogo de saberes que conlleve a la comprensión y análisis del eje problémico. Es fundamental participar en el foro académico con el propósito de avanzar en la comprensión del eje problémico. Hacer uso de la réplica entre grupos NEC para fomentar la discusión y el diálogo de saberes.
Evaluación	El NEC de asesores evalúa los argumentos y la postura del NEC de estudiantes con relación al eje problémico del semestre.

– **Sustentación:**

Preparar una presentación ante posibles inversionistas, con los siguientes componentes:

- Presentación del equipo de trabajo.
- Problemática / Oportunidad / Necesidad identificada.
- Solución propuesta - focalizada en la Propuesta de valor.
- Cómo construyeron y desarrollaron la propuesta de modelo de negocio canvas. (Storytelling).
- Cómo están organizados (equipo de trabajo, socios, aliados, procesos, métodos, actividades, recursos, temas legales).
- Cómo validaron el modelo de negocio en el mercado objetivo (canales digitales y/o físicos).
- Resultados (costos, análisis financieros, clientes potenciales, etc).
- Identifique para los siguientes 30 días posteriores a la sustentación, tres (3) acciones, que espera realizar para seguir fortaleciendo su modelo de negocio (cada estudiante da su aporte).

Nota 1: Deben dar respuesta al conocimiento adquirido en cada una de las unidades temáticas.

Nota 2: A la sustentación pueden invitar a los socios claves, aliados, etc.

Nota 3: Para la sustentación se requiere que el producto esté de manera física o digital; para un servicio se debe disponer de manera digital los videos, fotografías, casos de éxitos con clientes, plataformas digitales, entrevistas y/u otros contenidos que permitan evidenciar la prestación del servicio como modelo de negocio.

Nota 4: No es necesario realizar stand físico, impresión de contenidos en pendones, brochures, plegables, u otro elemento que genera gastos económicos adicionales que solamente se van a utilizar en la sustentación.

- **Recomendaciones:**
 - Practicar la presentación varias veces para asegurarse de que estén preparados y puedan comunicar su mensaje de manera efectiva.
 - Generen estrategias para mantener la atención de los inversionistas y responder preguntas de manera profesional.
- **Fecha de envío: hasta el 30 de noviembre de 2026**

	Criterios de Calificación Sustentación	PUNTOS
1	Presentación profesional y del modelo de negocio.	1
2	Solución propuesta (Producto/servicio)	1
3	Dominio de Tema (Por cada unidad temática).	1
4	Storytelling (Historia, herramientas didácticas, puesta en escena, creatividad).	1
5	Viabilidad del Negocio - 3 acciones posteriores a la sustentación.	1

TOTAL 5

- **Estructura de sustentación**

Criterio de Evaluación	Descripción
Sostenibilidad	Grado en que el modelo minimiza el impacto ambiental, promueve la equidad social y asegura la viabilidad económica a largo plazo.
Innovación	Originalidad y creatividad del modelo, capacidad para generar valor único.
Viabilidad	Factibilidad de implementación, considerando recursos, riesgos y oportunidades.
Alineación con el Contexto	Adaptación del modelo al contexto específico de la Amazonía.
Presentación y Comunicación	Claridad, coherencia y profesionalismo de la presentación.

Rúbrica de evaluación: Esta es una rúbrica de evaluación donde se establecen criterios claros y objetivos de la evaluación del producto solicitado. A continuación, se presenta una matriz con los criterios de evaluación, junto con una escala de valoración, que permite evaluar el desempeño del estudiante en función de esos criterios.

PRODUCTO SEGUNDA FASE DEL TRABAJO INTEGRADO FINAL

Rúbrica documento					
Criterios de Evaluación	Excelente (5 puntos)	Bueno (4 puntos)	Aceptable (3 puntos)	Necesita Mejoras (2 puntos)	Insatisfactorio (1 punto)
Sostenibilidad	El modelo demuestra un compromiso profundo con la sostenibilidad en todas sus dimensiones. (Ambiental, social y económica)	El modelo presenta un enfoque sólido en la sostenibilidad, pero podría mejorar en algunos aspectos.	El modelo muestra algunos elementos de sostenibilidad, pero no de manera consistente.	El modelo no considera la sostenibilidad en su diseño.	La sostenibilidad no es un aspecto relevante en el modelo.
Innovación	El modelo presenta una propuesta de valor altamente innovadora y disruptiva.	El modelo presenta elementos innovadores, pero podría ser más original.	El modelo es incremental y no ofrece una propuesta de valor significativamente diferente.	El modelo carece de elementos innovadores.	El modelo es una copia de modelos existentes.
Viabilidad	El modelo es altamente viable y cuenta con un plan de ejecución sólido.	El modelo es viable, pero requiere ajustes en algunos aspectos.	La viabilidad del modelo es cuestionable debido a la falta de análisis.	El modelo no es viable en su estado actual.	El modelo no considera aspectos clave de viabilidad.
Alineación con el contexto	El modelo está perfectamente adaptado al contexto y responde a las necesidades locales.	El modelo se adapta en gran medida al contexto, pero podrían realizarse ajustes.	El modelo muestra una adaptación parcial al contexto.	El modelo no considera las particularidades del contexto amazónico.	El modelo no está alineado con el contexto.
Presentación y comunicación	La presentación es clara, concisa y profesional, utilizando un lenguaje adecuado.	La presentación es clara, pero podría mejorar en algunos aspectos de la organización.	La presentación es aceptable, pero carece de claridad en algunos puntos.	La presentación es confusa y difícil de entender.	La presentación es muy deficiente y carece de profesionalismo.
Sostenibilidad	El modelo demuestra un compromiso profundo con la sostenibilidad en todas sus dimensiones. (Ambiental, social y económica)	El modelo presenta un enfoque sólido en la sostenibilidad, pero podría mejorar en algunos aspectos.	El modelo muestra algunos elementos de sostenibilidad, pero no de manera consistente.	El modelo no considera la sostenibilidad en su diseño.	La sostenibilidad no es un aspecto relevante en el modelo.

Nota final del TIF: La nota se divide en dos partes: la primera hace referencia a los 4 entregables y la segunda a la sustentación, una vez se tienen las dos calificaciones se promedian y está es la nota definitiva.

Escala de Nivel - Nota Final	
Excelente	5
Bueno	4 - 4,5
Aceptable	3 - 3,5
Mejorable	2 - 2,9
Insatisfactorio	1 - 1,9
No Cumple	0

Nota: De no ser entregado el trabajo en la fecha asignada el estudiante deberá realizar el proceso conforme a lo establecido en el estatuto estudiantil en su Artículo 51 y párrafos 1 y 2. La solicitud de Diferido deberá ser enviada al correo del programa con el respectivo soporte que justifique la ausencia debidamente comprobada, fecha en la cual debió presentar la actividad y nombre del espacio académico. El proceso de pago de diferido está sujeto a la autorización por parte de la coordinación del programa.

Sustentación Trabajo Integrado Final

5 y 6 de diciembre de 2026

Bibliografía

Bibliografía

- Brunetta, Hugo (2016) CRM. La guía definitiva: Estrategia de gerenciamiento de la relación con los clientes Pluma Digital Ediciones.
- Guía para el desarrollo de negocios verdes en la jurisdicción de CORPOGUAVIO
- Ley 1014/2005. Ley de fomento a la cultura de Emprendimiento.
- Ley 344/1996. Ley de Desarrollo Tecnológico y la Innovación. Exposiciones
- Ley 905 de 2004. Por la cual se modifica la ley MIPYMES. Exposiciones.
- Manual técnico de cadenas de valor de Negocios Verdes
- Torres T, Luis, A. (2013) Huellas Empresariales Caqueteñas. Impresora Feriva. Cali, Colombia.
- Ingeniería económica de Guillermo Baca Currea, fondo educativo panamericano.
- Matemáticas financieras con ecuaciones de diferencia finita de Jaime A. García.
- Matemáticas financieras de Jesús Alberto Ramírez Ceballos.
- Manual de ingeniería Económica de Rodolfo Sosa Gómez.
- Matemáticas financieras, interés, tasas y equivalencias de Juan Manuel Ramírez Mora y Edgar Enrique.