

## PRONTUARIO

**TÍTULO:** Proyecto de emprendimiento: fase de validación

**CODIFICACIÓN:** EMP 213

**PRERREQUISITO:** EMP 113

**CRÉDITOS:** 3 créditos | 45 horas contacto | 1 término

### DESCRIPCIÓN

Este curso busca que el o la estudiante conozca las herramientas necesarias para investigar, prototipar y validar su idea de emprendimiento, ya sea una autovalidación o una validación desde la audiencia. En esta etapa, el estudiante establece sus hipótesis y objetivos en torno al emprendimiento e identifica las metodologías más efectivas para su validación. El estudiante realiza un análisis de contexto para entender trabajos previos y tendencias que incluye enfoques cualitativos y cuantitativos que lleven lo a confirmar la viabilidad del proyecto. Como parte de la experiencia, el estudiante diseña un prototipo de su emprendimiento y realiza una práctica a través de un proyecto relacionado dentro de la Universidad o a través de colaboraciones externas. Este curso tiene el apoyo y la coordinación de la Unidad de Educación General y está vinculado al Centro de Innovación Colaborativa - Neeuko.

### JUSTIFICACIÓN

El emprendimiento requiere un ejercicio constante de validación de las ideas de emprendimiento generadas. Más allá del pensamiento creativo como motor de innovación, es importante priorizar sobre aquellas ideas que tengan mayores oportunidades de ser ejecutadas para lograr impacto. Esto requiere un enfoque constante hacia la investigación como herramienta para anticipar retos, oportunidades y desarrollar el proceso iterativo que supone el emprendimiento. La validación de una idea de emprendimiento, en todas sus dimensiones, permite continuar el proceso de planificación y desarrollo, identificando todos los recursos necesarios para la ejecución. En algunos escenarios, el desarrollo de prototipos es una herramienta útil para adelantar este proceso de validación.

## COMPETENCIAS

El curso desarrolla en él o la estudiante las siguientes competencias:

- **Emprendimiento e innovación**
- **investigación y exploración**

## OBJETIVOS

Al finalizar el curso el o la estudiante será capaz de:

1. Identificar las fortalezas, debilidades, amenazas y oportunidades de la iniciativa de emprendimiento mediante el análisis comparativo de soluciones o proyectos similares existentes.
2. Adquirir conocimientos teóricos y prácticos de metodologías para generar propuestas de valor dirigidas a los beneficiarios, clientes o stakeholders que impacte el proyecto de emprendimiento.
3. Ejecutar actividades de descubrimiento y validación soluciones, beneficiarios, clientes o stakeholders que impacte el proyecto de emprendimiento.
4. Conocer los aspectos generales de la protección de Propiedad Intelectual.
5. Diseñar un prototipo de su emprendimiento.
6. Conocer las herramientas para el modelamiento de iniciativas de emprendimiento.

## CONTENIDO

- I. Benchmarking y Análisis FODA
  - A. Definición
  - B. Características
  - C. Objetivos
- II. El valor en el desarrollo de ideas de emprendimiento (Propuesta de Valor)
  - A. Definición
  - B. Herramienta: Value Proposition Canvas
  - C. Diferenciación y valor
  - D. Tipos de valor
  - E. Audiencia objetivo de la propuesta de valor
  - F. Formato de una propuesta de valor

- III. Validación de Audiencia / Stakeholder / Cliente
  - A. Descubrimiento de cliente/ beneficiario/stakeholder
  - B. Validación de cliente/ beneficiario/stakeholder
  - C. Introducción a las metodologías de investigación
  - D. Guía para la elaboración de hipótesis en un proceso de validación.
  - E. Guía para hacer preguntas.
  
- IV. Prototipado como herramienta de validación
  - A. El Producto Mínimo Viable (MVP)
  - B. Conceptos y Técnicas de prototipado
  
- V. Generalidades de protección de propiedad intelectual
  - A. Patentes
  - B. Derechos de autor
  - C. Marcas
  - D. Secretos comerciales
  
- VI. Tipologías y Herramientas para el modelamiento de iniciativas de emprendimiento
  - A. Business Model Canvas
  - B. Social Innovation Canvas
  - C. Research Canvas

## METODOLOGÍA

Se recomiendan las siguientes estrategias de la metodología de aprendizaje activo:

- Ideación, Validación, Desarrollo, Aplicación/ Ejecución - **IVDE**
- Design Thinking - **DT**
- Project Based Learning - **PBL**
- Proyectos de emprendimiento o metodologías ágiles para la gestión de proyectos- **CANVAS**

## EVALUACIÓN

Trabajos Parciales	20%
Experiencia de inmersión	60%
Trabajo	<u>20%</u>
<b>Total</b>	<b>100%</b>

## AVALÚO DEL APRENDIZAJE

Se aplica la rúbrica de avalúo institucional a la actividad central del curso.

## BIBLIOGRAFÍA

Blend, D. Osterwalder, A. (2020). *Testing Business Ideas: A Field Guide for Rapid Experimentation (Strategyzer)*. NJ: John Wiley & Sons.

Fitzpatrick, R. (2013). *The Mom Test: How to Talk to Customers & Learn If Your Business Is a Good Idea When Everyone Is Lying to You*. CreateSpace Publishing.

Kickul, J. Lyons, T. (2020). *Understanding Social Entrepreneurship: The Relentless Pursuit of Mission in an Ever Changing World*. 3rd Edición. Tyler & Francis Group. New York and London.

O'Grady k. O'Grady J. (2017). *A designer research manual*. MA. Quarto Publishing Group USA.

Osterwalder, Alexander, et al. *Value Proposition Design: How to Create Products and Services Customers Want*, John Wiley & Sons, Incorporated, 2014.

ProQuest Ebook Central, <https://ebookcentral.proquest.com/lib/sagrado-ebooks/detail.action?docID=1887760>.

Pigneur Y. Osterwalder A. *Business model generation: a handbook for visionaries, game changers, and challengers*. Hoboken, NJ : John Wiley & Sons, c2010.

Williams, L. (2016). *Disrupt: Think the Unthinkable to Spark Transformation in Your Business*. NJ: Pearson Education.

## RECURSOS ELECTRÓNICOS

Colomina, E. Yáñez, L. (2014). Herramientas Para El Análisis Y Validación de Ideas De Negocio. Recuperado de

<http://www.theibfr2.com/RePEc/ibf/rnegot/rgn-v2n4-2014/RGN-V2N4-2014-9.pdf>

Como validar tu Producto Mínimo Viable (PMV). Recuperado de

<https://advenio.es/como-validar-tu-producto-minimo-viable-pmv/>

Desarrolla tu Propuesta de Valor. Unimooc. Recuperado de

<https://unimooc.com/curso-propuesta-de-valor/>

Descubrimiento y Validación de Clientes. EER Región Emprendedora Europea 2017.

Recuperado de

<https://plandeempresa.extremaduraempresarial.es/docs/Guia-descubrimiento-clientes.pdf>

Fecher. B. Kobsda, C. (2019). Meet The Research Impact Canvas. Elephant in the lab.

Recuperado de

<https://elephantinthelab.org/meet-the-research-impact-canvas-a-structured-guide-for-planning-your-science-communication-activities/>

Prototype Testing Plan. Recuperado de

<https://diytoolkit.org/tools/prototype-testing-plan/>

The new Social Business Model Canvas. Recuperado de

<https://socialbusinessmodelcanvas.swarthmore.edu/>

Puede encontrar más recursos de información relacionados a los temas del curso en la página de la biblioteca <http://biblioteca.sagrado.edu/>

## **ACOMODO RAZONABLE**

Para obtener información detallada del proceso y la documentación requerida, debe visitar la oficina correspondiente. Para garantizar igualdad de condiciones, en cumplimiento de la Ley ADA (1990) y el Acta de Rehabilitación (1973), según enmendada, todo estudiante que necesite servicios de acomodo razonable o asistencia especial deberá completar el proceso establecido por la Vicepresidencia de Asuntos Académicos.

## **INTEGRIDAD ACADÉMICA**

Esta política aplica a todo estudiante matriculado en la Universidad del Sagrado Corazón para tomar cursos con o sin crédito académico. Una falta de integridad académica es todo acto u omisión que no demuestre la honestidad, transparencia y responsabilidad que debe caracterizar toda actividad académica. Todo estudiante que falte a la política de honradez, fraude y plagio se expone a las siguientes sanciones: recibirá nota de cero en la evaluación y/o repetición del trabajo en el seminario, nota de F(\*) en el seminario: suspensión o expulsión según se establece en el documento de Política de Integridad Académica con fecha de efectividad de noviembre 2022.

Derechos reservados | Sagrado | Junio, 2023