

# Agenda:

- Kahoot de la clase del 15/10, Fase Prototipado y Cap. 7.
- Exposiciones del ejercicio grupal sobre Innovación abierta.
- Desarrollo y cierre de la U3.
- Invitado: Javier Menitti (9:15h).
- 10:20h Invitados referentes de los grupos para Prototipado.

La única forma de hacer un gran trabajo es amar lo que se hace. Steve Jobs.



Un emprendedor profesional va aprendiendo a reconocer cuáles son los recursos que necesitará en su emprendimiento a lo largo del proceso emprendedor, así como las personas con quienes asociarse para ir construyendo el negocio. ¿Cómo balancean en el equipo los recursos en función de la oportunidad que se está persiguiendo?

# U3: De la oportunidad a la ejecución.



Clase 11°  
22/10/2024

## 3. A. Ecosistemas y sistemas que sostienen:

- Triángulo de Sábato y Botana. La evaluación de la región Latam. Los factores de apoyo y contención en los ecosistemas de emprendedores. El Sistema Nacional de Innovación. Las instituciones que brindan servicios a los emprendedores y a sus proyectos innovadores. Redes y comunidades. El factor confianza en los vínculos de apoyo y cuidado. Visitas de referentes locales. Salidas a instituciones del ecosistema. Indicadores. Herramientas y competencias.

## 3. B. De la creatividad a la innovación:

- Conceptos. Habilidades. Actitudes. Etapas. Metodologías y herramientas. La investigación y el desarrollo. La propiedad intelectual. Fuentes de ideas innovadoras. Componentes de una idea creativa y de una demanda de innovación. Métodos de Diseño. Herramientas y técnicas de creatividad en ideas hacia la ejecución de la innovación.

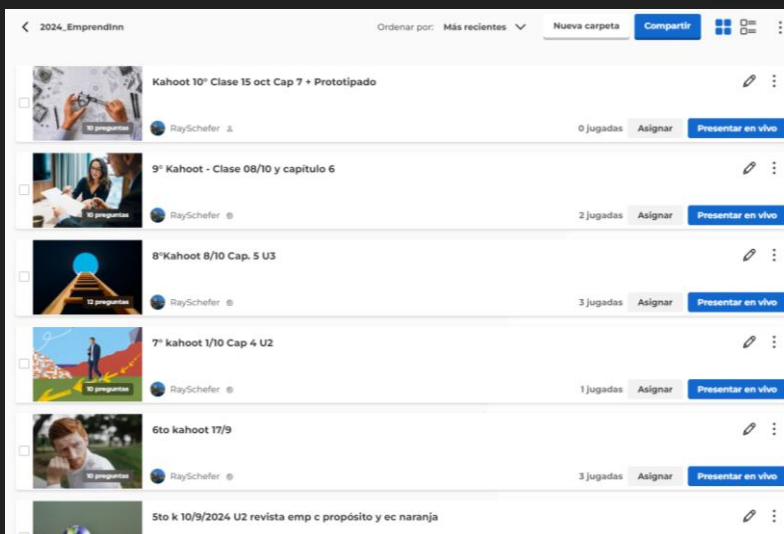
# Próximas clases: actividades y lugares.

12°	Lunes 28 –	8-13h Visita la empresa <u>Tassaroli</u> de San Rafael.	<u>Mónica E. García Tello.</u> <i>Visita institucional y asistencia a exposición del grupo de proyecto en <u>Tassaroli</u></i>	U4: Los recursos para emprender e innovar. Estudio <u>kahoot</u> capítulo 8.	Desarrollo del proyecto, con las técnicas aprendidas y respuestas grupales e individuales.
-----	------------	--	---	--	--

<input checked="" type="checkbox"/> La parte de imagen con el identificador	Facultad de Ingeniería – Universidad Nacional de Cuyo	
	Asignatura:	<u>Emprendorismo e Innovación – 2024</u>
	Carrera:	<u>Ingeniería Industrial</u>
	Documento:	<u>ANEXO p2 CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES</u>
	Docente responsable y Contacto: <u>Prof. Mónica E. García Tello: emprendinn.uncu@gmail.com</u>	

	Martes 29	En la Nave Cultural, en el encuentro de emprendedores			
<b>Noviembre</b>					
13°	Martes 05	8:30-12:30h En Lodo <u>Lodar</u> , Luján de Cuyo.	<u>Prof. Mónica García Tello y Julieta Qelsner.</u> <i>Invitados: Victor Oliva, Lucas Viñals y Juan Pablo Miguel.</i>	Unidad 4: Los recursos para emprender e innovar. <u>Recuperatorios</u> y Global sobre <u>Intraemprendorismo</u> . Exposiciones de los ensayos del trabajo grupal en 1 página por estudiante, sobre su aprendizaje y reflexión del libro leído).	<p>Etapas de financiamiento en los proyectos. Fuentes de financiamiento. Préstamos vs Subsidios. El flujo de fondos. Convocatorias. <u>Bootstrapping</u>. <u>Blockchain</u>. <u>Crowdfunding</u>. Aliados estratégicos. Inversiones, gastos y costos. Formularios de la evaluación y formulación de proyectos. Las instituciones que financian. Experiencias de emprendedores que recibieron financiamiento. 4° Trabajo Práctico:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Individual: ¿Cuáles son los recursos que requiero para el primer tiempo de mi vida profesional? ¿Cómo planifico conseguir los recursos para ejercer mi profesión luego de recibido? ¿Cuáles percibo como ventajas y problemas en las convocatorias para emprendedores? ¿Cuál es la diferencia entre préstamo o subsidio? ¿Quiénes forman mi red de 4F, detallo sus recursos valiosos? ¿Cuál/cuáles redes sociales me potencian como profesional emprendedor innovador?</li> <li>Grupal: ¿Cuáles son las herramientas públicas y privadas de financiamiento disponibles localmente, accesibles para nuestro proyecto? ¿Cuáles son las bases, condiciones y partes del formulario de una alternativa de préstamo o subsidio? ¿Cómo hacen algunos emprendedores ingeniosos para poner en marcha sus proyectos? ¿De cuáles recursos disponemos, sin tener que comprar o alquilar nuevos? ¿Cómo podemos planificar retrasar la salida de dinero y adelantar los ingresos en nuestro proyecto?</li> </ul>

Orden	Fecha	Contenidos
6mo	17/9	La clase anterior, capítulo 3 y (Gllén).
7mo	01/10	La clase anterior y capítulo 4. (+Material 2 invitadas del 10/9)
8mo	08/10	La clase anterior y capítulo 5.
9no	15/10	La clase anterior y capítulo 6
10mo	22/10	La clase anterior y capítulo 7 (+DTh).
11vo	29/10	La clase anterior y capítulo 8.
Recuperatorio / Global	05/11 (Exposiciones grupales de los libros elegidos)	El kahoot desaprobado o ausente hasta 2. Todas las unidades de la U1-U4.



# Material de estudio:



Libro: El Emprendedor Profesional  
Autor: Daniel Miguez



## CAPÍTULO 8 Estrategias para el acceso a recursos clave

- Estrategia de preparación para la presentación del negocio
- La ficha técnica del negocio
- Sumario ejecutivo
- Presentación oral del negocio
- Plan de negocio
- Recomendaciones finales con respecto a la realización de un plan de negocio

### Objetivos

- Analizar cuáles son los recursos más importantes a buscar, cuando buscarlos y quienes son los típicos poseedores de dichos recursos.
- Comprender una estrategia de preparación de los documentos y herramientas de comunicación del negocio para una efectiva presentación de los mismos ante los poseedores de recursos, entre ellos inversores de riesgo.



# Ejercicio

grupal

sobre

el proyecto.

Grupo	Técnica de Prototipado	Módulo 1	Módulo 2
1			
2			
3			
4			

# Herramientas

y recursos de

la  
innovación

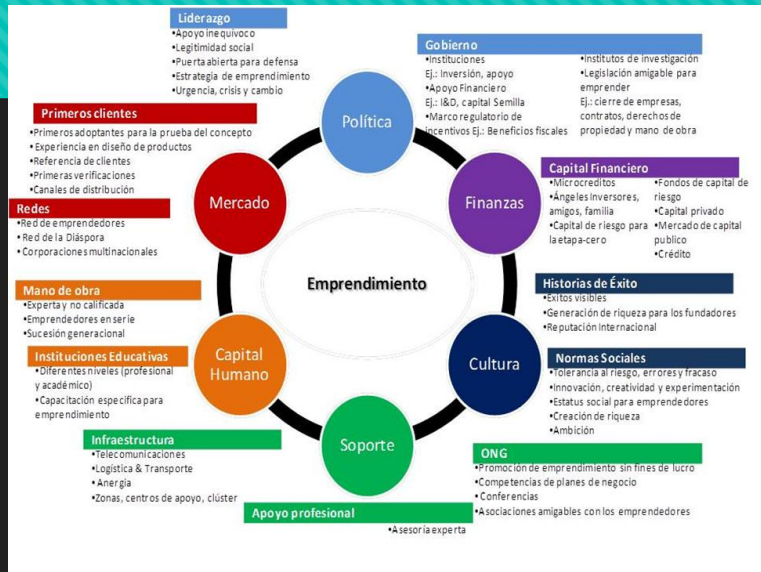
abierta:

## ETAPA DE INNOVACIÓN



Fuente: Harwood, R. (2016)

## ¿Cómo vamos con el proceso de crear e innovar en el equipo del proyecto?



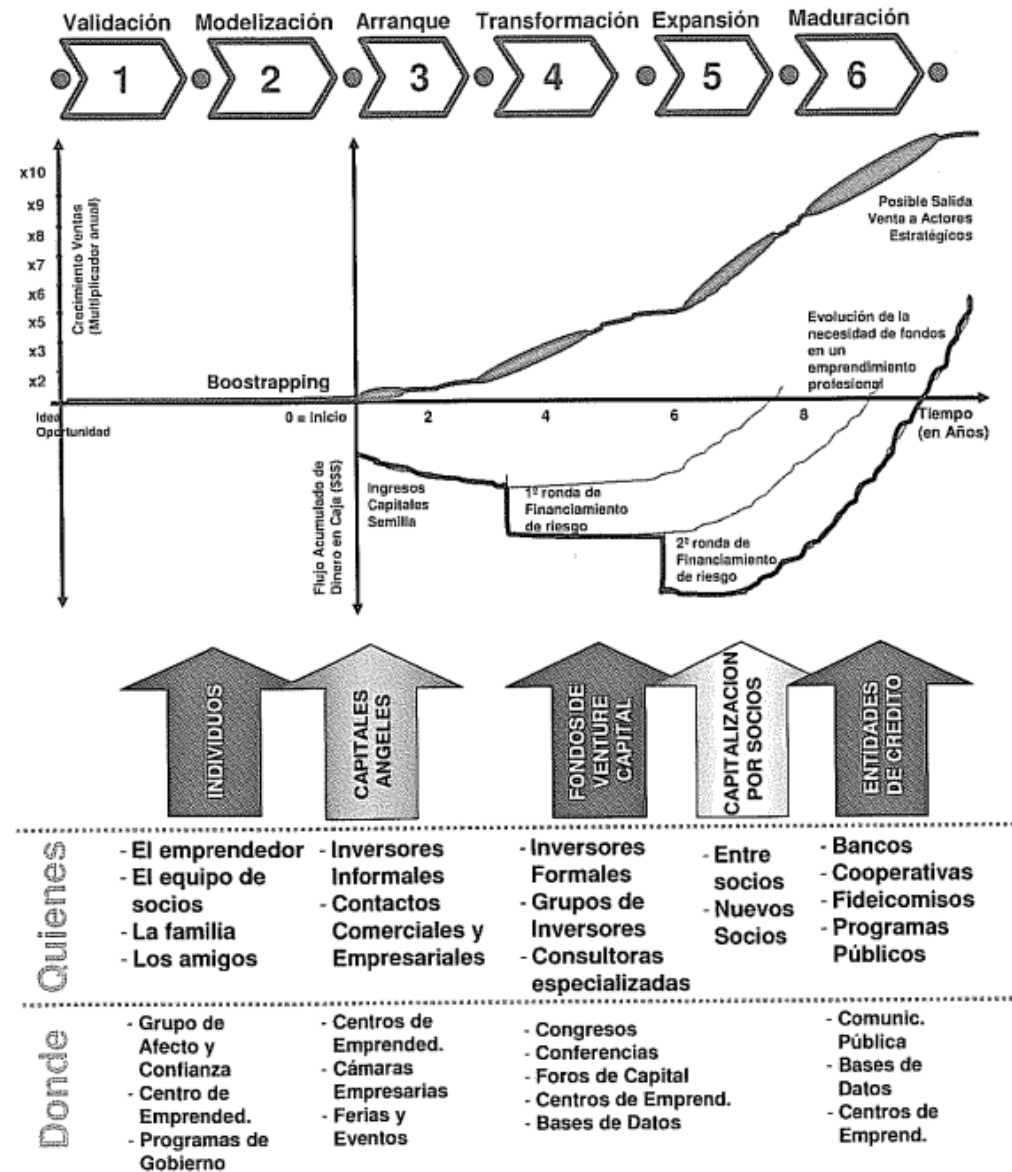
- Socios, management, especialistas, empleados.
- Activos (de saber-hacer) marca, desarrollos, etc
- Activos físicos como instalaciones y equipamiento.
- Agentes de comercio exterior para importar y exportar mercadería.
- Primeros clientes y primeros proveedores.
- Recursos monetarios en ahorros personales, inversores e instituciones financieras. Y otros.

# ¿Cuál es

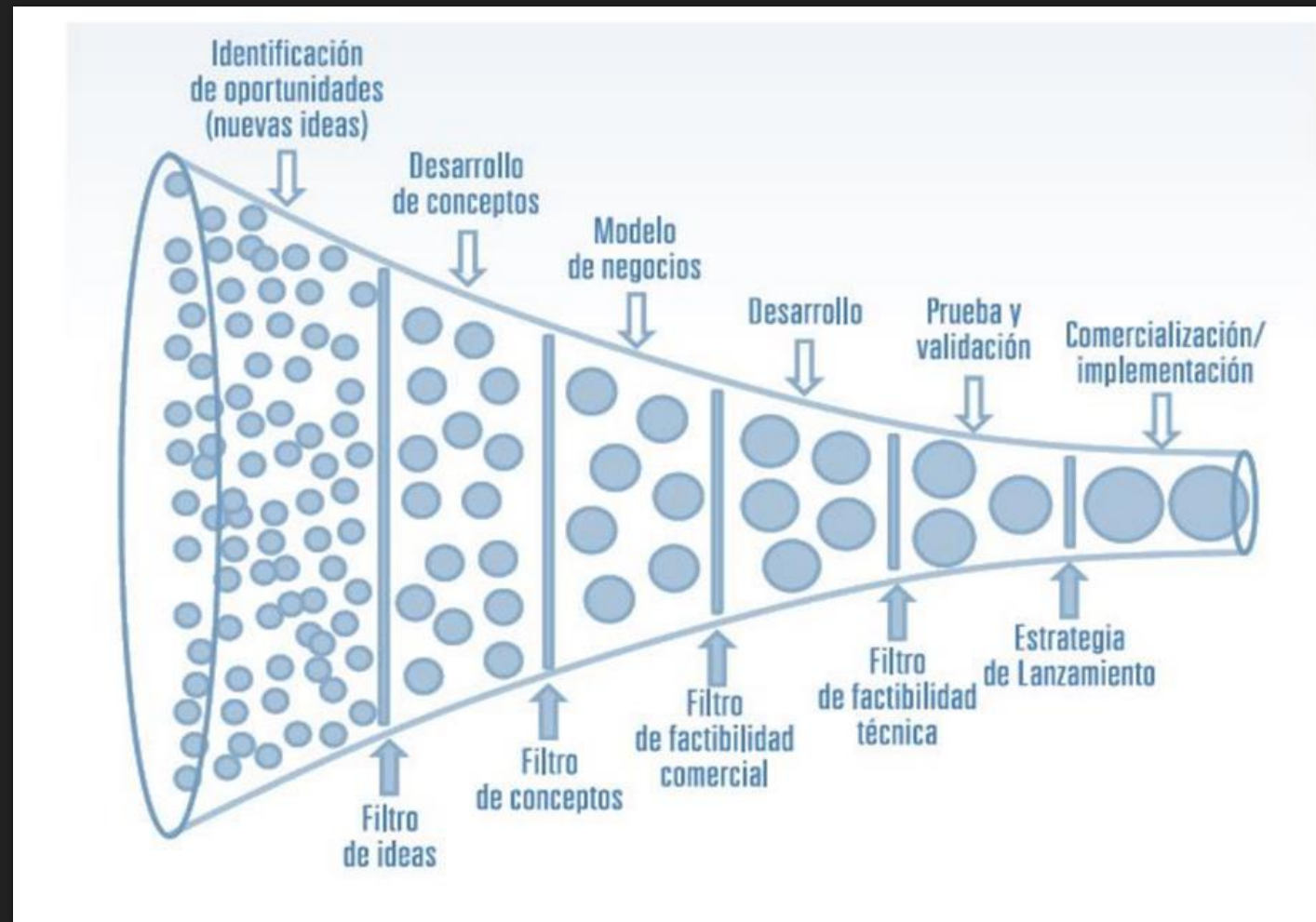
# el mercado

# y el producto

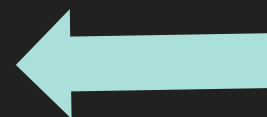
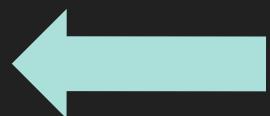
# de nuestro proyecto?



# ¿Cuál es el proceso de trabajo?



# El desafío del ejercicio:



## Recursos:

- Conocimiento
- Materiales
- Económicos
- Mano de obra

## Propuestas de bienes:

- Espacios
- Servicios
- Experiencias
- Vinculaciones.

## Cientes/ Usuarios:

- Problemas
- Demandas.
  - Deseos
- Valoraciones.



Sensibilizar en emprendimiento e innovación, y vincular a los participantes con problemas reales del ámbito productivo y de la sociedad,

- Fomentar el trabajo en equipo y la socialización,
- Poner en práctica diversas competencias emprendedoras,
- Vincular estudiantes con el mundo de las pymes, orientar vocaciones futuras,
- Movilizar docentes hacia metodologías activas para el aprendizaje,
- Proponer la competencia como excusa para el esfuerzo productivo,
- Revalorizar las capacidades de los jóvenes ante la mirada de los adultos,
- Relaciona proactivamente a las empresas, la academia y el gobierno.

Beneficios de la Innovación abierta en el ámbito educativo:

# G1: ¿En qué

consiste el

Prototipado:



## Prototipo

El Prototipo ayuda a validar las ideas generadas y, aunque se encuentre en una de las últimas fases del proceso de Design Thinking, puede darse a lo largo del proyecto en paralelo con la Inmersión y la Ideación.

EMPATIZA	DEFINE	IDEA	PROTOTIPA	TESTEA
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Mapa de actores</li> <li>• Interacción constructiva</li> <li>• Entrevista cualitativa</li> <li>• Customer journey</li> <li>• Mapa de presente-Mapa de futuro</li> <li>• Diagrama de causa-efecto</li> <li>• Diagrama de Porter</li> <li>• Matriz DAFO</li> <li>• Curvas de valor</li> <li>• Mapa de atracción de clientes</li> <li>• World café</li> <li>• Inmersión cognitiva</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Perfil de usuario</li> <li>• Matriz de motivaciones</li> <li>• Mapa de empatía</li> <li>• Blueprint</li> <li>• Matriz RACI</li> <li>• Matriz de impacto y esfuerzo</li> <li>• Insights</li> <li>• Toolkit</li> <li>• Historias compartidas</li> <li>• Moodboard</li> <li>• Phillips 6/6</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Dibujo en grupo</li> <li>• Maquetas</li> <li>• Storyboards</li> <li>• Ser/No ser</li> <li>• Co-creación</li> <li>• Storytelling</li> <li>• Worldwide ideas</li> <li>• Lego serious play</li> <li>• Brainwriting</li> <li>• Exploración semántica</li> <li>• Mapa de ofertas</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Mapa de interacción de usuarios</li> <li>• Evaluación controlada</li> <li>• Casos de usos</li> <li>• Infografía</li> <li>• Impact mapping</li> <li>• Método de pesos ponderados</li> <li>• Selección NUF</li> <li>• Mago de oz</li> <li>• Actividades de reactivación</li> <li>• Juego de roles</li> <li>• Prototipo bruto</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Evaluación de la experiencia</li> <li>• Maquetas</li> <li>• Póster</li> <li>• Evaluación del contexto</li> <li>• Prueba de usabilidad</li> <li>• Observación encubierta</li> <li>• Mapa de sistema</li> <li>• Apuntes de testeo</li> <li>• Evaluación del valor</li> </ul>

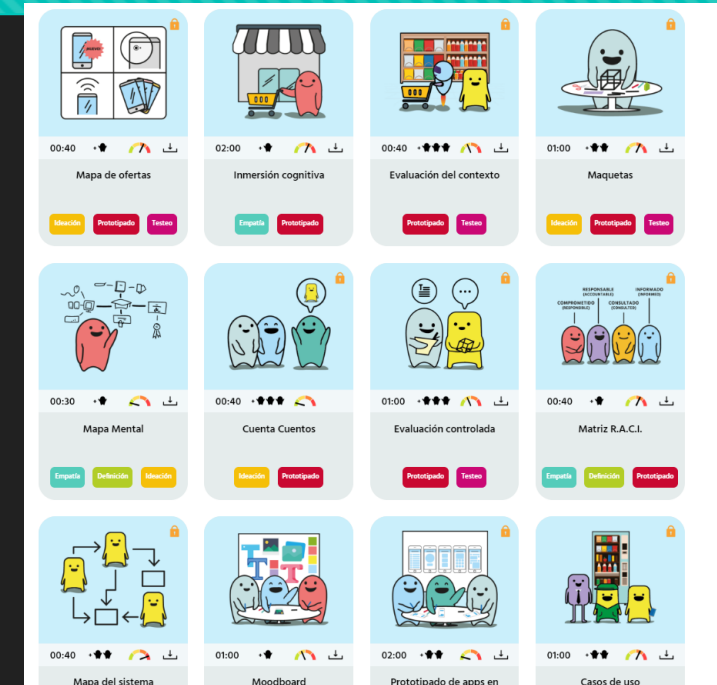
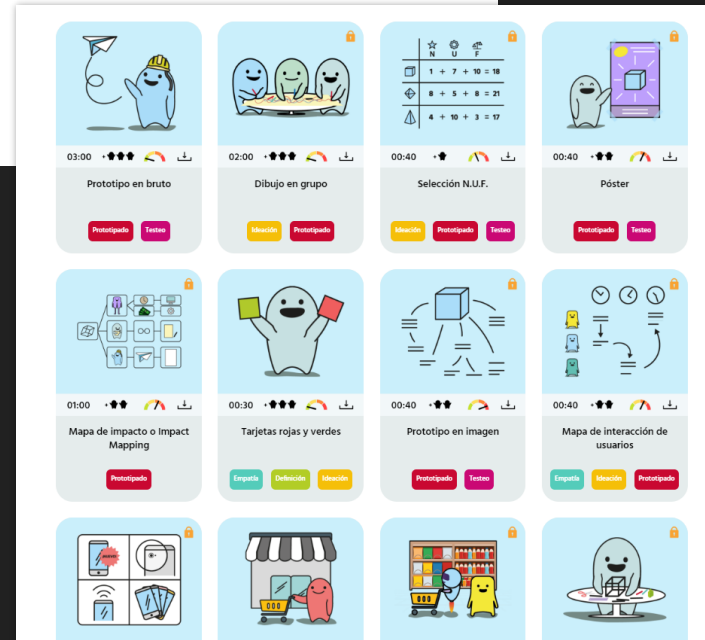
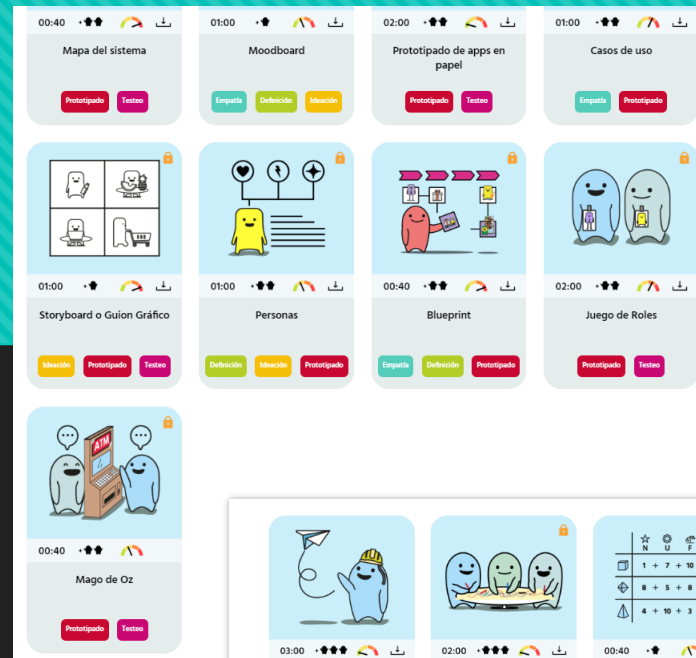


# Fuentes de

# técnicas

# para el

# Prototipado:



# G2: la metodología del trabajo:

## Agile Manifesto

We are uncovering better ways of developing software by doing it and helping others do it. Through this work we have come to value:

- **Individuals and interactions** | over processes and tools
- **Working software** | over comprehensive documentation
- **Customer collaboration** | over contract negotiation
- **Responding to change** | over following a plan

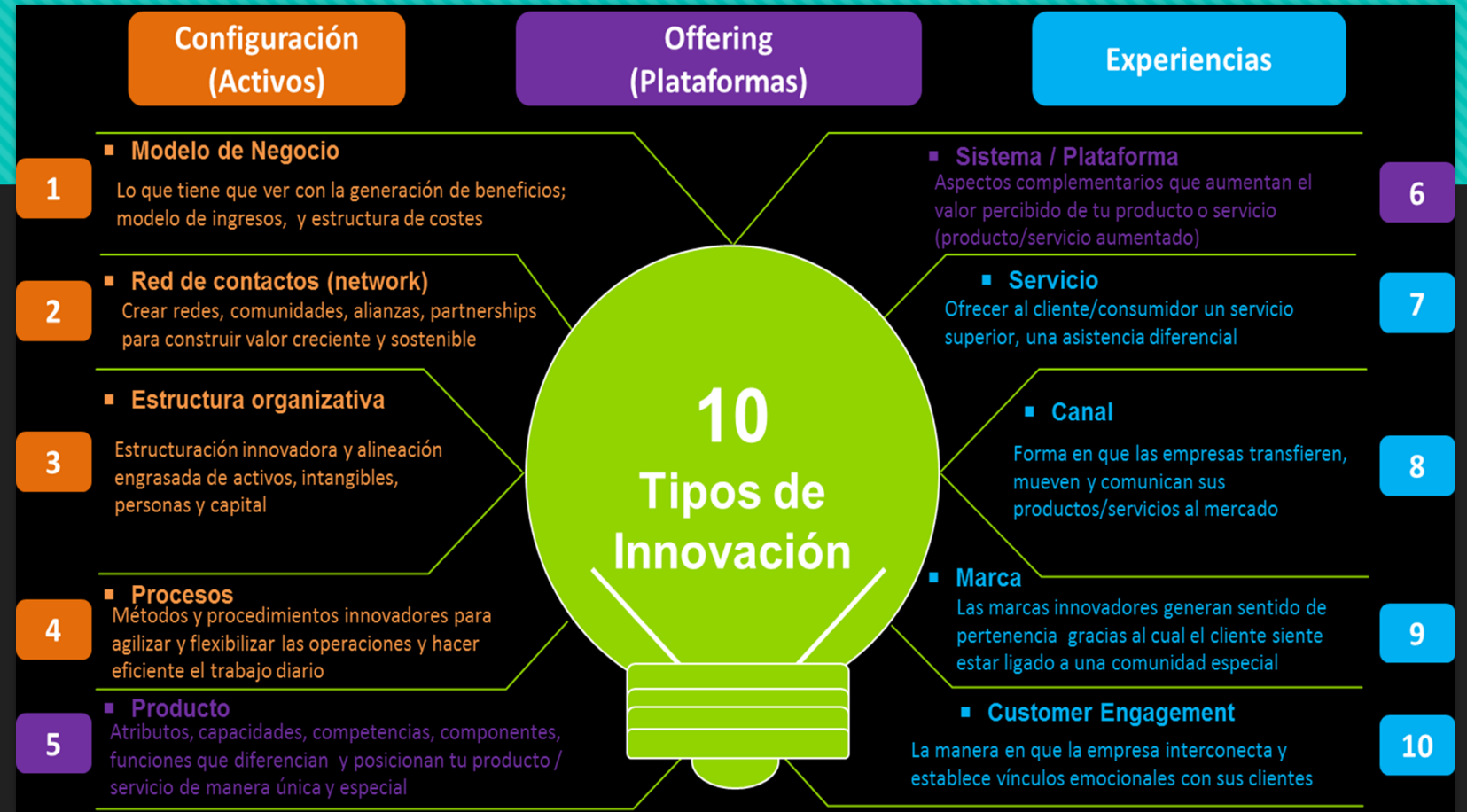
While there is value in the items on the right, we value the items on the left more.

## The 12 Principles of Agile

- 1 Our highest priority is to satisfy the customer through early and continuous delivery of valuable software.
- 2 Welcome changing requirements, even late in development. Agile processes harness change for the customer's competitive advantage.
- 3 Deliver working software frequently, from a couple of weeks to a couple of months, with a preference to the shorter timescale.
- 4 Business people and developers must work together daily throughout the project.
- 5 Build projects around motivated individuals. Give them the environment and support they need, and trust them to get the job done.
- 6 The most efficient and effective method of conveying information to and within a development team is face-to-face conversation.
- 7 Working software is the primary measure of progress.
- 8 Agile processes promote sustainable development. The sponsors, developers, and users should be able to maintain a constant pace indefinitely.
- 9 Continuous attention to technical excellence and good design enhances agility.
- 10 Simplicity – the art of maximizing the amount of work not done – is essential.
- 11 The best architectures, requirements, and designs emerge from self-organizing teams.
- 12 At regular intervals, the team reflects on how to become more effective, then tunes and adjusts its behavior accordingly.

# G3: Tipos de

# innovaciones



# G4:

## ¿En qué

## consiste

## el Testeo?

Categoría	Excelente 5	Satisfactorio 3	Necesita mejoras 1	Rehacer 0	Total de Puntos
<b>Duración</b>	Se muestra excelente dominio del tiempo asignado (2 minutos del total de 10 asignados) para comunicar su propuesta mediante el elevator pitch	Solo utiliza 1 minuto 30 segundos del tiempo asignado (2 minutos del total de 10 asignados) para comunicar su propuesta mediante el elevator pitch	Solo utiliza 1 minuto del tiempo asignado (2 minutos del total de 10 asignados) para comunicar su propuesta mediante el elevator pitch	No incluye en la presentación el elevator pitch	
<b>Saludo inicial</b>	Inicia elevator pitch con presentación personal y el nombre del equipo emprendedor	Inicia elevator pitch con presentación personal pero no la del equipo emprendedor	Inicia elevator pitch con el nombre del equipo emprendedor pero no se presenta personalmente	Ni se presenta personalmente ni presenta el nombre del equipo emprendedor al inicio del elevator pitch	
<b>Detecta una necesidad no satisfecha</b>	Muestra una necesidad no satisfecha y la describe en detalle y en forma numérica	Muestra una necesidad no satisfecha y la describe en detalle pero no en forma numérica	Muestra una necesidad no satisfecha pero no la describe en detalle ni en forma numérica	No muestra una necesidad no satisfecha, ni la describe en detalle ni en forma numérica	
<b>TOTAL DE PUNTOS ELEVATOR PITCH</b>					
<b>Identifica al Early Adapter</b>	Identifica los segmentos que estarían dispuestos a pagar por la solución, los describe adecuadamente y cuantifica el tamaño de dicha demanda disponible	Identifica los segmentos que estarían dispuestos a pagar por la solución, los describe adecuadamente pero no cuantifica el tamaño de dicha demanda disponible	Identifica los segmentos que estarían dispuestos a pagar por la solución, pero no los describe adecuadamente ni cuantifica el tamaño de dicha demanda disponible	No identifica los segmentos que estarían dispuestos a pagar por la solución, no los describe adecuadamente ni cuantifica el tamaño de dicha demanda disponible	
<b>Identifica la competencia</b>	Enumera al menos tres competidores que actualmente dan solución a dicha demanda	Enumera solo dos competidores que actualmente dan solución a dicha demanda	Enumera solo un competidor que actualmente da solución a dicha demanda	No enumera competidores que actualmente dan solución a dicha demanda	
<b>Propuesta de valor</b>	Enuncia en forma concisa la propuesta de valor que da respuesta a la necesidad no satisfecha. Destaca la diferencia con la competencia	La mayor parte de la información está organizada en forma clara y lógica. Una ó dos piezas de información parecen fuera de lugar	Solo algo de la información está organizado en forma clara y lógica. Usualmente las piezas de información parecen fuera de lugar	No hay un plan claro de cómo presentar la información	
<b>Se diferencia de la competencia</b>	Muestra en un mapa perceptual como se posiciona y como se diferencia de la competencia	Tamaño del texto, color, negritas e itálicas han sido elegidos cuidadosamente para mejorar lectura	Tamaño del texto, color, negritas e itálicas han sido elegidos cuidadosamente para complementar el contenido. Puede ser un poco difícil leer	La elección de tamaño del texto, color, negritas e itálicas hacen muy difícil leer el contenido	
<b>Usabilidad</b>	El diseño de la solución propuesta permite su uso con facilidad por parte del usuario	La presentación tiene uno o dos errores de ortografía pero no errores gramaticales	La presentación tiene uno o dos errores gramaticales pero no errores de ortografía	La presentación tiene más de dos errores de ortografía y/o errores gramaticales	
<b>Factibilidad</b>	Existe tecnología de bajo costo y accesible para poder construir la solución propuesta	Existe tecnología de bajo costo pero no está accesible para poder construir la solución propuesta	Existe tecnología de alto costo pero accesible para poder construir la solución propuesta	Existe tecnología de alto costo que no está accesible para poder construir la solución propuesta	
<b>TOTAL DE PUNTOS PROPUESTA DE NEGOCIOS</b>					
<b>Exactitud del contenido</b>	El contenido de toda la presentación es exacto. No hay errores detectables	La mayor parte del contenido de la presentación es exacto pero hay información que no lo parece	La mayor parte del contenido de la presentación es exacto pero hay una parte de la información que ciertamente no lo es	El contenido es confuso o contiene más de un error ciertamente detectable	
<b>Secuencia de la información</b>	La información está organizada en forma clara y lógica. Es fácil anticipar lo que sigue	La mayor parte de la información está organizada en forma clara y lógica. Una o dos piezas de información parecen fuera de lugar	Solo algo de la información está organizado en forma clara y lógica. Usualmente las piezas de información parecen fuera de lugar	No hay un plan claro de cómo presentar la información	
<b>Formateo del texto</b>	Correcta elección de tamaño del texto, color del texto y color del fondo para fácil lectura y contenido. Ilustraciones complementan o aclaran conceptos	Correcta elección de tamaño del texto, color del texto para fácil lectura y contenido. Ilustraciones complementan o aclaran conceptos. El color de fondo dificulta la lectura	Correcta elección de tamaño del texto, color del texto para fácil lectura y contenido. Ilustraciones no relacionadas con el tema o distraen la atención. El color de fondo dificulta la lectura.	La elección de tamaño del texto, color, negritas e itálicas hacen muy difícil leer el contenido. Ilustraciones no relacionadas con el tema o distraen la atención. El color de fondo dificulta la lectura	
<b>Gramática y ortografía</b>	La presentación no tiene errores de gramática u ortográficos	La presentación tiene uno o dos errores de ortografía pero no errores gramaticales	La presentación tiene uno o dos errores gramaticales pero no errores de ortografía	La presentación tiene más de dos errores de ortografía y/o errores gramaticales	
<b>Duración de la presentación</b>	Se muestra excelente dominio del tiempo asignado (10 minutos) para mostrar el material asignado	La duración superó en 1 minuto o menos el tiempo asignado (10 minutos)	La duración superó en 2 minutos el tiempo asignado (10 minutos)	La duración superó en más de 5 minutos el tiempo asignado (10 minutos)	
<b>TOTAL DE PUNTOS DISEÑO DE LA PRESENTACIÓN</b>					