EMPRENDIMIENTO E INNOVACIÓN

Clase 1 – Nos presentamos, acordamos las reglas del juego y un idioma común

Javier A. Rodríguez-Camacho, Ph.D.

Pontificia Universidad Javeriana en Bogotá, Otoño 2018

Las 5 Ws

- Javier A. Rodríguez-Camacho, Ph.D.
- Sábados, de 10:00 a 11:30 & de 11:45 a 13:00
- Salón SC067-P502
- Sebastián Salazar (Monitor – j.salazarc@javeriana.edu.co)
- rojavier@javeriana.edu.co
- http://jrodriguez6.weebly.com/teaching.html

¿Qué han escuchado sobre este curso?

O entren aquí: http://tiny.cc/wzpmvy

El curso en un pantallazo

Un simulador de creación de empresa en 12 semanas.

- Encontrar o crear una oportunidad de negocio
- Generar y entregar valor para algún cliente
- Capturarlo mediante una organización tipo start-up.

- La única manera de aprender es emprendiendo.
- El emprendimiento solo es posible en equipos.
- Hay que querer hacerlo de verdad.

El curso en un pantallazo

- Deben formar un equipo (3 a 5 personas)
- Desarrollar un proyecto de emprendimiento a ser evaluado en distintas etapas
  - Dos presentaciones (sesiones de pitching)
  - Un evento al aire libre (demo day – Feria del Emprendimiento)
- El plan de aprendizaje

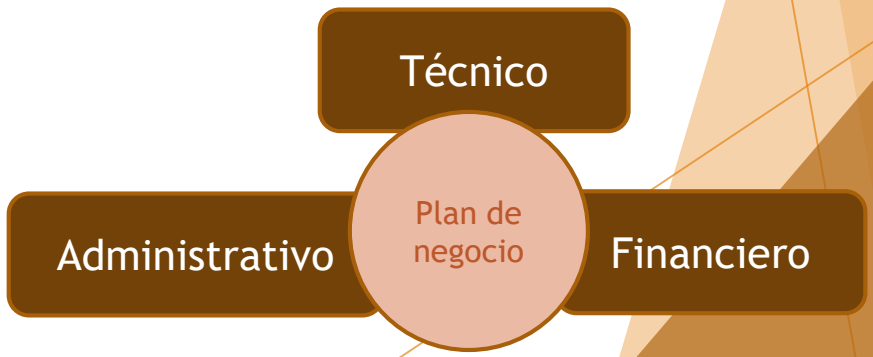
SÍ

¿Quiero ganarme la vida haciendo lo mismo que los demás?

¿Cómo lo hacen? → Modelo de negocio

¿Puedo hacerlo diferente? → Propuesta de valor

¿Vale la pena, es rentable? → Validación



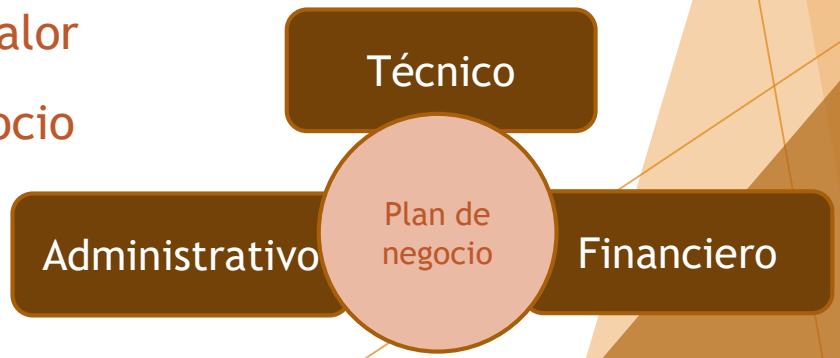
NO

¿Quiero ganarme la vida haciendo lo mismo que los demás?

¿Sé cómo resolver algún problema? → Propuesta de valor

¿El problema de quién? → Modelo de negocio

¿Mi solución es factible, única? → Validación



En esta clase aprenderemos lo que es un **plan de negocio**

- ¿Por qué es útil?
- ¿Cómo leer/entender uno?
- ¡Cómo elaborar uno que funcione!

El plan de negocio es solo una herramienta de aprendizaje

Lo importante es enfocarse en **hacer** su idea realidad.

¿Cómo lo vendo?

Con dos pequeños ‘peros’…

Este es un curso de emprendimiento

Hacer realidad una idea nueva/loca

Este es un curso de innovación

Tienen que poder pensar “fuera de la caja”

¿Cómo vamos a lograrlo?

FRS Paint by Numbers
Page 17 of 100
Numbers
<
>
RANDOM
D
L

Formalidades

El Programa

- https://jrodriguez6.weebly.com/uploads/6/1/5/6/61560535/programa_innovation_2018_-_ii_.pdf

¿Qué se espera de ustedes?

- Originalidad
- Honestidad
- Respeto
- Puntualidad
- Compromiso al 100%
- Participación en la clase
- Actitud proactiva
- Consistencia en el esfuerzo
- ¡Sacarle el máximo partido a la clase!
- Cumplir las normas de la universidad

Tres pequeños secretos

- Plagio = Muerte.
- Me encanta recompensar el esfuerzo.
- Los puntos extra son extra.

Evaluación

- **Proyecto final desarrollado en grupos (55%)**
  - Dos entregas preliminares del proyecto (15% cada una)
  - Presentación pública al comité externo (25%)
- **Exámenes escritos (25%)**
  - Un parcial y un final (10% y 15% respectivamente)
- **Tareas (10%)**
  - Individuales y en grupo
  - Controles de lectura, tareas, etc…
  - Pitching individual de ideas (5%)
- **Actividades en clase (10%)**
  - Presentaciones, participación en general, proactividad.

Algunas fechas importantes

- 04/08 : Pitch individual de ideas
- 25/08 : Evaluación parcial
- 01/09 : Primera entrega
- 27/10 : Segunda entrega
- Miércoles 07/11 : Feria del Emprendimiento
- 10/11 : Examen final

No hace falta reponer festivos, pero

- Necesito pedirles un favor,
  - 11/08 (Lo siento, AOM Meeting)
- Necesitamos reponer este día, moverlo o hacer algo al respecto
  - Encontrar un día
  - Repartir las tres horas en varios días
  - Reuniones con cada grupo
  - Flipped classroom

Bienvenidos al salón invertido

- ¿Qué es un "salón invertido" (flipped classroom)?

- En nuestro caso…
  - Ustedes preparan la clase antes de venir
  - Presentan a todos lo que han aprendido (usualmente relacionado al progreso de sus proyectos)
  - Yo tomo la palabra un momento
  - Trabajamos en sus proyectos el resto de la clase.

Ahora les toca presentarse a ustedes

- Completar el cuadro buscando lo que cada empresa dice que hace.
- Los primeros 5 estudiantes en completarlo de manera correcta tiene puntos extra.
- Tienen 15 minutos

Antes que nada, tenemos que hablar el mismo idioma

- Conceptos básicos y definiciones.

Emprendimiento

- “Un estilo de gestión y liderazgo que implica **seguir una oportunidad** sin tener en cuenta los recursos actualmente controlados.”

(Adaptado del curso técnico de emprendimiento de la Universidad de Stanford, 2015)

- Un proceso.
- Involucra liderazgo, creatividad, riesgo y visión.
- Obtener, generar, organizar y gestionar ciertos recursos.
- No necesariamente implica crear una nueva organización.

Emprendimiento

- “Un estilo de gestión y liderazgo que implica **seguir una oportunidad** sin tener en cuenta los recursos actualmente controlados.”

  (Adaptado del curso técnico de emprendimiento de la Universidad de Stanford, 2015)

  - Un proceso.
  - Involucra liderazgo, creatividad, riesgo y visión.
  - Obtener, generar, organizar y gestionar ciertos recursos.
  - No necesariamente implica crear una nueva organización.

¿Entonces, quién o qué es un **emprendedor**?

- ¿Conocen algunos?
- ¡Adelante, disparen!

- ¿Tiene rasgos en común?

Nunca será un emprendedor exitoso si…

- … no quiere trabajar más duro que la mayoría.
- … no puede soportar el fracaso o el rechazo y se da por vencido fácilmente.
- … no saca provecho de las críticas y comentarios.
- … no puede cambiar de parecer cuando nueva evidencia aparece.
- … no puede cooperar y trabajar en equipo.
- … no está convencido completamente de sus ideas.
- … no disfruta ayudando a los otros.

Los emprendedores no tienen nada extraordinario

- Alguien que detecta una oportunidad y la sigue
  - ¿La diferencia? Herramientas, know-how, actitudes.
  - ¿Un buen olfato?
    - Desarrollar habilidades técnicas
    - Conocer el mercado
  - ¡Haz el trabajo sucio y ten los ojos abiertos!
- ¿Se puede aprender a ser emprendedor?

¡Por supuesto que sí!

Empecemos con lo básico…

Oportunidad

- Una situación donde puedo usar mi conocimiento, habilidades o recursos para **solucionar el problema de alguien**.

- ¿Cómo llegan las oportunidades?
  - Timing adecuado
  - Ventaja técnica o tecnológica
  - Pueden ser detectadas --- Profundo conocimiento del mercado
    - Consumidores
    - Competidores
    - Tendencias globales
  - Suerte

AUGUST 17, 2015
TIME
The Surprising Joy of
Virtual Reality
And why it's about to change the world
By Joel Stein
Palmer Luckey, 22, inventor of the Oculus Rift, is one of the visionaries making virtual reality mainstream
time.com

Innovación

- ¿Tecnología de punta?
- ¿La nube?
- ¿Descubrimientos revolucionarios?
- ¿Nuevos paradigmas?
- ¿La próxima ola?
- ¿El internet de las cosas ?
- ¿Killer Apps?
- ¿La frontera de la ciencia?
- ¿Big Data?
- ¿Block chain?

NO!

Spin-off
Start-up
Calidad
Block chain
Innovación
¡Los clichés vacios están prohibidos!
Empoderar
Redes sociales
App
Tecnología
Lean
Big Data
Millennialls
Posicionamiento

Innovación

Innovación

- *Kairos*
  - “El instante efímero en que una oportunidad aparece y debe ser perseguida con fuerza para alcanzar el éxito.”

    (traducción propia de E. C. White, *Kaironomia: on the will to invent*, 1987)
  - “Cuando una flecha es disparada con la suficiente fuerza para penetrar un blanco.”

    (traducido de la Wikipedia)
  - Hacer lo correcto en el momento indicado.

Innovación

En ese caso…

- ¿Es un INVENTO una innovación?
  - Solo si satisface una necesidad específica.
- ¿Y una IDEA?
  - Solo si se traduce en un bien o servicio.
- ¿Es algo ÚNICO y NOVEDOSO una innovación?
  - Solo si puede ser replicado económicamente para atender un mercado determinado.
- ¡Solo si generan VALOR para la sociedad!

Innovación ≠ Creatividad

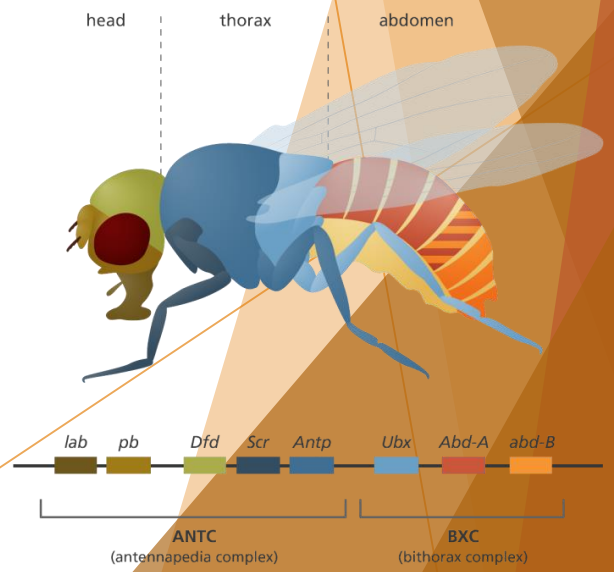
- ¿Qué las diferencia?
  - Enfoque en el valor
  - Replicabilidad económica
  - “Tangibilidad”
- La creatividad implica grandes ideas, valientes y frescas
- La innovación se alimenta de la creatividad pero busca formas sostenibles para introducirla al sistema

  - **Innovación = Creatividad × Ejecución**

Emprendimiento ≠ Innovación

- Un puesto de hamburguesas en la esquina es un emprendimiento.
  - ¿El dueño es un innovador?
  - ¿Cómo se puede convertir en uno?

- Un científico codificando el genoma de las moscas nectarinas....
  - ¿Es un innovador?
  - ¿Es un emprendedor?
  - ¿Cómo puede convertirse en uno?



Emprendimiento ≠ Innovación

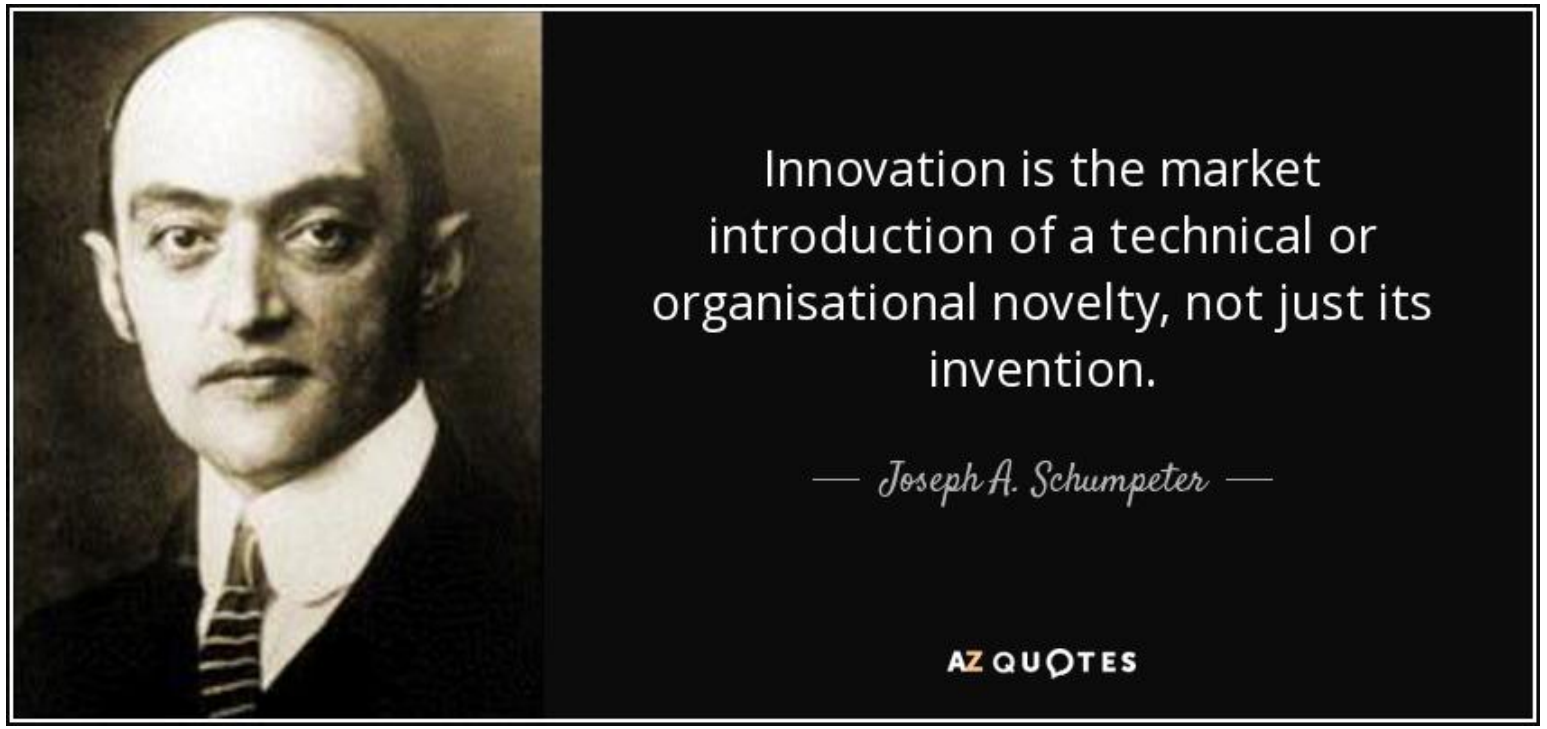
- La innovación se trata también de oportunidades
  - Se enfoca en encontrar formas distintas/nuevas para resolver viejos problemas
- La innovación está **basada en el conocimiento**
  - Es la forma en que encontramos las oportunidades
  - Conocer muy a fondo a los clientes, rivales, proveedores, etc.
- Realmente son connaturales
  - Ventaja competitiva

En ese caso...

- L
- E
- D

Innovación y Emprendimiento

- El proceso de transformar una idea en un bien o servicio que crea valor para un cliente, de manera sostenible.



¿Emprendimiento innovador? ¿Innovación Emprendedora?

- La innovación en los negocios surge de dos maneras

- **Cambios Revolucionarios**
  - Nuevas formas de entender y solucionar los problemas del mundo.

- **Procesos Evolucionarios**
  - Más barato,
  - Más rápido,
  - Mejor…

- Dos formas distintas de generar **valor**.

Valor

- Cuánto estoy dispuesto a pagar para aliviar mi dolor.
  - Solucionar un problema
  - Encontrar una forma más eficiente de usar los recursos
  - Mostrarme una necesidad que no conocía
  - Darle a algo viejo un uso nuevo
  - Transformar la realidad

Tarea

- Encontrar ejemplos para cada una de las cinco características anteriores
  - Al menos un servicios/producto para cada tipo
  - Individualmente
  - Ser original!
- Algo en qué pensar:
  - ¿La novedad garantiza que se está creando valor?
    - Si/No, justifiquen su posición con argumentos y ejemplos. Ensayo corto
- Prepárense para hablar, presentar y debatir
- Pueden entregar vía email o en papel antes que la clase comience.

¿Cómo lograr generar valor de forma sostenida y sostenible?

Innovando

¿Qué quiere decir “innovación en modelos de negocio”?

- Cuando se innova en al menso dos de los componentes de un modelo de negocio al mismo tiempo
  - Quién compra y dónde (Cliente + Canal = BMI)
  - Qué compran y cómo se vende (Producto + Canal = BMI)
  - Qué compran y cómo se produce (Producto + Proceso = BMI)

- El tipo de innovación de mayor impacto, más sostenible y factible

Plan de Negocio

- ¿La ruta definitiva hacia la fama, fortuna, felicidad y éxito?
- Lamento decepcionarlos:
  - **Un esquema detallado, completo y paso a paso de cómo aprovechar una oportunidad en particular.**
    - Los recursos y las actividades necesarias para transformar una idea en realidad.
- El plan de negocios esencialmente responde una gran, pregunta que ustedes ya conocen.

¿Cómo vendemos esto?

Plan de Negocio vs. Modelo de Negocio

- Un plan de negocio no es una receta
  - Jazz no repostería.
  - Un plan de negocio es la fotografía de un modelo de negocio.
- Un modelo de negocio es una estrategia para capitalizar una oportunidad que se ha replicado con éxito
  - Franquicias, Freemium, PWYW, Leasing, Ventas directas, etc.
- Un plan de negocio es específico a un proyecto, contexto y momento
- Se puede adoptar o seguir un modelo de negocio
  - El modelo de negocio que se incluye en un plan puede ser novedoso

¿Cómo vendemos esto?

- Describe (en 2 minutos o menos) qué es. → Propuesta de Valor
- ¿Cómo piensa construirlo? → Recursos
- ¿Quién lo comprará y cuánto estaría dispuesto a pagar? ¿Cómo los encuentra? → Clientes
- ¿De dónde sale el dinero? → Fondos, financiación
- ¿Cuándo comenzamos? → Validación

¿Qué es una patente?

- Un instrumento legal
- Incentivar la inversión en investigación
- Provee al portador exclusividad sobre los derechos de explotación de la invención por un tiempo limitado.

The United States of America

The Commissioner of Patents and Trademarks

Has received an application for a patent for a new and useful invention. The title and description of the invention are enclosed. The requirements of law have been complied with, and it has been determined that a patent on the invention shall be granted under the law.

Therefore, this 5,860,492

United States Patent

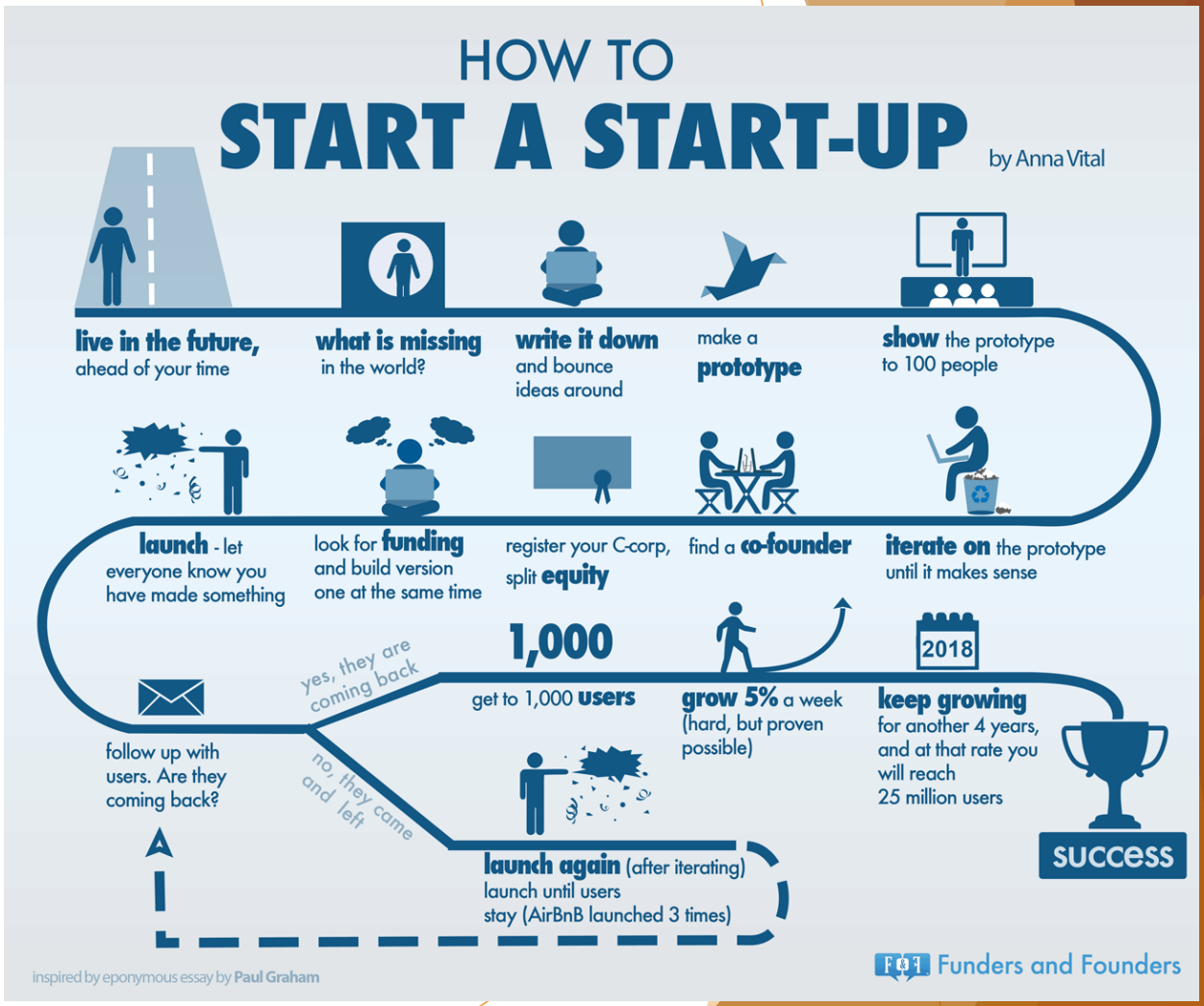
Grants to the person(s) having title to this patent the right to exclude others from making, using, offering for sale, or selling the invention throughout the United States of America or importing the invention into the United States of America for the term set forth below, subject to the payment of maintenance fees as provided by law.

If this application was filed prior to June 8, 1995, the term of this patent is the longer of seventeen years from the date of grant of this patent or twenty years from the earliest effective U.S. filing date of the application, subject to any statutory extension.

If this application was filed on or after June 8, 1995, the term of this patent is twenty years from the U.S. filing date, subject to any statutory extension. If the application contains a specific reference to an earlier filed application or applications under 35 U.S.C. 120, 121 or 365(c), the term of the patent is twenty years from the date on which the earliest application was filed, subject to any statutory extension.

¿Qué es una start-up?

- No es un bar (casi)
- Cualquier nuevo emprendimiento no financiado por deuda.



Ahora ya saben toda la teoría que necesitan para esta clase!!!

Hora de hablar en serio:

1. Empiecen a buscar ideas, estas herramientas serán útiles
2. Hablen con otras personas, necesitan un equipo pronto.

Paso 1

- Busque el objeto/bien/producto más inútil que tenga en su casa
  - Individualmente prepare 3 tarjetas
    - Tarjeta 1: Una foto o dibujo para mostrarnos lo que es
    - Tarjeta 2: Escriba en una pequeña frase lo que hace
    - Tarjeta 3: Escriba por qué lo compró
- Debe entregar las 3 tarjetas al comienzo de la clase.

Paso 1 - Dos ejemplos

Una lámpara de lava ornamental multicolor.

Se ve divertido.

Un instrumento plástico para matar insectos.

Tenía miedo del virus Zika.

Tienen tres tareas

- Las que están etiquetadas como “Tarea”
  - Diapositiva 49
- Las que están etiquetadas como “Paso X”
  - Diapositiva 59 y 60
- El material del “salón invertido”.
  - Vídeos en la web, para ver antes de la clase: An orgy of innovation y Everything is a remix.

“¿Estás loco?”

¿Cuáles son los beneficios?

- En términos del aprendizaje puro : 20 – 30 Millones COP

- Si lo toman en “serio”:
  - Calzados para Microfútbol
  - Cosméticos DIY para mujeres maduras
  - Innovation lab
  - Una plataforma para aprendizaje colaborativo
  - Dos o tres ideas se están implementando realmente

Plataforma HABITARTE

¡Gracias por su atención!

No olviden la tarea y nos vemos la próxima clase.