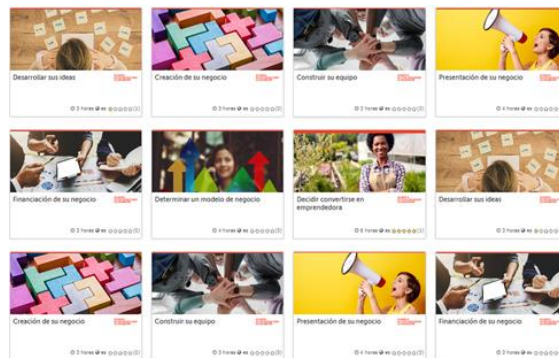


# YSA Colombia

## Introducción al Emprendimiento

### Programa de Incubación



#### Presentación

Este programa de entrenamiento se desarrolla en el marco del proyecto Youth Startup Academy Colombia, financiado por la Agencia Coreana de PYMES y Startups (KOSME), e implementado por el Centro de Comercio Internacional - ITC (agencia de ONU y OMC) en alianza con iNNpulsa Colombia del Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, y otros aliados regionales como cámaras de comercio, universidades, incubadoras y aceleradoras locales entre otros.

#### Objetivo General:

El objetivo de este programa es sensibilizar y capacitar a empresarios en etapa temprana en las competencias clave necesarias para desarrollar, financiar, promocionar y gestionar exitosamente una startup o empresa emergente. Los participantes adquirirán las habilidades para identificar oportunidades, formular un modelo de negocio sólido, atraer inversores, construir un equipo eficiente y lanzar su empresa al mercado con éxito

#### Grupo Objetivo:

Emprendedores en etapa temprana, potenciales empresarios que están en la fase de idea o que recién han iniciado su emprendimiento, y que buscan adquirir conocimientos y herramientas prácticas para transformar su visión en una empresa sostenible y exitosa.

#### Beneficios para los Participantes:

- Adquisición de Habilidades Críticas: Desarrollar habilidades empresariales fundamentales para lanzar y gestionar un negocio emergente.

- Reducción de Riesgos: Comprender los riesgos comunes asociados con el emprendimiento.
- Conexiones Estratégicas: Entender cómo crear redes con otros emprendedores y expertos de la industria.
- Acceso a Herramientas Prácticas: Aprender de metodologías probadas, como el lienzo (canvas) del modelo de negocio y técnicas de pitch, que ayudan a estructurar y presentar la idea de negocio de manera efectiva.
- Preparación para el Financiamiento: Comprender diversas opciones de financiamiento y negociar con inversores.

En general, este programa proporcionará a los participantes una visión integral y práctica del proceso emprendedor, equipándolos con las herramientas necesarias para llevar su idea de negocio del concepto a la realidad.

## **Duración: 8 semanas de estudio**

### **Contenido General:**

#### **1. Decidir convertirse en empresaria**

- Módulo 1: ¿Qué es el emprendimiento? ¿Qué es una Start-up?
- Módulo 2: ¿Por qué emprender?
- Módulo 3: Las fortalezas de los emprendedores
- Módulo 4: La cultura emprendedora
- Módulo 5: Innovación
- Módulo 6: Fallo

#### **2. Desarrollo de la idea – Ideando su negocio**

- Módulo 7: Pensamiento estratégico
- Módulo 8: Empezando la empresa (básicos)
- Módulo 9: Investigación de Mercado (básicos)

#### **3. Modelo de negocio**

- Módulo 10: Propuesta de Valor
- Módulo 11: Tener un modelo de negocio sólido
- Módulo 12: El lienzo del modelo de negocio
- Módulo 13: Finanzas esenciales

#### **4. Promocionar su negocio**

- Módulo 14: Narración de cuentos
- Módulo 15: La audiencia de los inversores
- Módulo 16: Vender a inversores
- Módulo 17: El pitch

#### **5. Financiación de la empresa**

- Módulo 18: Métodos alternativos de financiación
- Módulo 19: Hacer un trato con los inversores
- Módulo 20: Pedir dinero prestado

#### **6. Construyendo el equipo**

- Módulo 21: Creación de asociaciones comerciales fructíferas
- Módulo 22: Asesores
- Módulo 23: Liderazgo
- Módulo 24: Team Building

#### **7. Creación del negocio**

- Módulo 25: Branding de la empresa
- Módulo 26: Creación de la empresa
- Módulo 27: Contratación, retención y despido

### Certificación:

Participantes que completen el 60% de actividades, las cuales incluye participación en webinars ofrecidos, y estudio de los módulos online, obtendrán una certificación del programa.

### PROGRAMA

CURSO	Actividad	Fecha	Hora
<b>1. Decidir convertirse en empresario</b>			
	Webinar introductorio al modulo	02.10.2024	9 a.m.
	Cursos Online	02.10.2024 - 16.10.2024	
	Sesiones Preguntas y Respuestas	11/12/15.10.2024	9 a.m.
<b>2. Desarrollo de la idea – Ideando su negocio</b>			
	Webinar introductorio al modulo	16.10.2024	9 a.m.
	Cursos Online	16.10.2024 - 23.10.2024	
	Sesiones Preguntas y Respuestas	18/19/22.10.2024	9 a.m.
<b>3. Modelo de negocio</b>			
	Webinar introductorio al modulo	23.10.2024	9 a.m.
	Cursos Online	23.10.2024 - 30.10.2024	
	Sesiones Preguntas y Respuestas	25/26/29.10.2024	9 a.m.
<b>4. Promocionar su negocio</b>			
	Webinar introductorio al modulo	30.10.2024	9 a.m.
	Cursos Online	30.10.2024 - 06.11.2024	
	Sesiones Preguntas y Respuestas	1/2/5.11.2024	9 a.m.
<b>5. Financiación de la empresa</b>			
	Webinar introductorio al modulo	06.11.2024	9 a.m.
	Cursos Online	06.11.2024 - 13.11.2024	
	Sesiones Preguntas y Respuestas	8/9/12.11.2024	9 a.m.
<b>6. Construyendo el equipo</b>			
	Webinar introductorio al modulo	13.11.2024	9 a.m.
	Cursos Online	13.11.2024 - 20.11.2024	
	Sesiones Preguntas y Respuestas	15/16/19.11.2024	9 a.m.
<b>7. Creación del negocio</b>			
	Webinar introductorio al modulo	20.11.2024	9 a.m.
	Cursos Online	20.11.2024 - 27.11.2024	
	Sesiones Preguntas y Respuestas	22/23/26.11.2024	9 a.m.
<b>8. Clausura</b>		27.11.2024	9 a.m.

### Facilitadora:

Mary Luz Escobar Rivera es una destacada emprendedora. Fundadora y directora de Propulsor Latinoamérica y co-fundadora de Mypimes.co y Fundación Pymergia. Con una amplia experiencia como funcionaria y consultora en emprendimiento e innovación, ha jugado un papel crucial en el diseño y ejecución de programas de apoyo en organizaciones como Minciencias, iNNpulsa Colombia, ACDI-VOCA y Chemonics. Además, su participación activa como miembro de juntas directivas en diversas organizaciones le ha permitido aportar su visión estratégica y liderazgo. Su trayectoria como docente y mentora de negocios emergentes, le agrega un valor inigualable, ofreciendo a los participantes no solo conocimientos técnicos, sino también insights prácticos y una perspectiva integral del ecosistema emprendedor.

## Contenido detallado

### Modulo 1. Decidir convertirse en emprendedor(a)



¿Te has preguntado alguna vez qué significa realmente ser una emprendedora? ¿O qué significa fundar un startup? Si es así, ¡este es el lugar para ti! En este curso, aprenderás lo que es un startup y cómo se nutre del concepto de emprendimiento. Verás los distintos elementos de un startup y cómo, en conjunto, hacen que las startups se diferencien de los negocios "tradicionales". Tras completar este curso, tendrá la oportunidad de evaluar si está preparada para "dar el paso" y poner en marcha tu propia empresa de nueva creación

#### Objetivos Específicos:

- Comprender los conceptos básicos de emprendimiento y startups.
- Identificar las razones personales y estratégicas para emprender.
- Reflexionar sobre las características y fortalezas de un emprendedor exitoso.
- Entender la importancia de la cultura emprendedora e innovación.

#### Contenido:

- Módulo 1: ¿Qué es el emprendimiento? ¿Qué es una Startup?
- Módulo 2: ¿Por qué emprender?
- Módulo 3: Las fortalezas de los emprendedores
- Módulo 4: La cultura emprendedora
- Módulo 5: Innovación
- Módulo 6: El valor del fallo en el emprendimiento

## Modulo 2. Desarrollo de la idea

El pensamiento le pedirá que piense de forma "centrada en el usuario". Aplicando los conceptos presentados aquí, aprenderá a pensar en su producto o servicio desde la perspectiva de sus clientes objetivo. Descubrirá los "5 pasos que le proporcionarán un marco sólido para definir, prototipar y probar su idea una y otra vez, hasta que tenga algo que realmente pueda funcionar. En este módulo también aprenderá la importancia y los fundamentos de la investigación de mercado, incluida la recopilación de una combinación de datos primarios y secundarios para su análisis, y revisará varios métodos prácticos para recopilar la información que necesita para comercializar con éxito su producto.



Objetivos Específicos:

- Fomentar el pensamiento estratégico en la creación de una idea de negocio.
- Desarrollar los conceptos iniciales de un negocio viable.
- Realizar una investigación de mercado básica para validar la idea.

Contenido:

- Módulo 7: Pensamiento estratégico
- Módulo 8: Empezando la empresa (básicos)
- Módulo 9: Investigación de Mercado (básicos)

## Modulo 3. Determinar un modelo de negocio



Este conjunto de módulos le llevará a través de un proceso de decisión sobre el modelo de negocio. Este conjunto de módulos examina el proceso de creación de dinero y determina exactamente dónde reside el valor y cómo generará ingresos el negocio. Además, estos módulos le ayudarán a generar un lienzo de modelo de negocio y le llevarán a través de técnicas de narración.

Objetivos Específicos:

- Definir la propuesta de valor única del negocio.
- Desarrollar un modelo de negocio sólido y adaptable.
- Aprender a utilizar el lienzo (canvas) del modelo de negocio como herramienta de planificación.
- Comprender los aspectos financieros básicos necesarios para la sostenibilidad.

Contenido:

- Módulo 10: Propuesta de Valor
- Módulo 11: Tener un modelo de negocio sólido

- Módulo 12: El lienzo (canvas) del modelo de negocio
- Módulo 13: Finanzas esenciales

#### **Modulo 4. Promocionar su negocio**

Una vez que dispongas de un lienzo de modelo de negocio, este conjunto de módulos te ayudará a empezar a preparar una presentación. Los módulos de Pitching the Business abordan la comprensión de la audiencia, la capacidad de articular una historia y la creación de varios lanzamientos para diferentes circunstancias.



Objetivos Específicos:

- Desarrollar habilidades de comunicación y narración efectiva para atraer inversores y clientes.
- Identificar y segmentar la audiencia de inversores potenciales.
- Aprender técnicas de ventas específicas para inversores.
- Crear un pitch convincente y efectivo.

Contenido:

- Módulo 14: Narración de cuentos (Storytelling)
- Módulo 15: La audiencia de los inversores
- Módulo 16: Vender a inversores
- Módulo 17: El pitch

#### **Modulo 5. Financiación de su negocio**



Es importante que un futuro empresario conozca las opciones de financiación. El conjunto de módulos Funding the Venture lleva al participante a través de las opciones y proporciona una comprobación de la realidad sobre lo que es viable.

Objetivos Específicos:

- Explorar diferentes métodos de financiación alternativos.
- Negociar términos favorables con inversores.
- Entender las implicaciones y opciones de pedir dinero prestado.

Contenido:

- Módulo 18: Métodos alternativos de financiación
- Módulo 19: Hacer un trato con los inversores
- Módulo 20: Pedir dinero prestado

## Modulo 6. Construir su equipo

Una vez obtenida la financiación, el futuro empresario necesita centrarse en el equipo. El conjunto de módulos "Construir el equipo" le lleva a través de todas las consideraciones para desarrollar una capacidad en la empresa de nueva creación. Esto incluye el apoyo en los diferentes niveles.



Objetivos Específicos:

- Desarrollar habilidades para formar y liderar un equipo eficaz.
- Entender la importancia de las asociaciones comerciales fructíferas.
- Identificar y seleccionar asesores clave para el negocio.
- Fomentar un entorno de trabajo colaborativo y motivado.

Contenido:

- Módulo 21: Creación de asociaciones comerciales fructíferas
- Módulo 22: Asesores
- Módulo 23: Liderazgo
- Módulo 24: Trabajo en Equipo

## Modulo 7. Creación de su negocio



Una vez completado este curso, el futuro empresario está preparado para crear formalmente su empresa. Los módulos de creación de la empresa destacan cuestiones relacionadas con el registro, la marca, las políticas y los procedimientos.

Objetivos Específicos:

- Establecer la identidad de la marca y su presencia en el mercado.
- Conocer los pasos legales y administrativos para la creación de la empresa.
- Desarrollar una estrategia eficaz de contratación, retención y despido de personal.

Contenido:

- Módulo 25: Branding de la empresa
- Módulo 26: Creación de la empresa
- Módulo 27: Contratación, retención y despido