



Pontificia Universidad
JAVERIANA
Bogotá

IDEAS OPORTUNIDADES DE NEGOCIO

Departamento de Administración

Nivel de formación: Pregrado

Información general de la asignatura

Descripción

Una idea de negocio es una descripción de la naturaleza y dinámica de una actividad empresarial en surgimiento. Una oportunidad de negocio es un conjunto de situaciones económicas, sociales, políticas y medio ambientales que favorecen el surgimiento de una idea de negocio y su evolución. De esta forma, las ideas y oportunidades de negocio son conceptos que están íntimamente ligados, con mutua dependencia e igual nivel de importancia. Por esta razón, cuando se desea iniciar un emprendimiento es importante que los emprendedores logren identificar oportunidades de negocio promisorias y generar ideas negocio que aprovechen dichas oportunidades de forma innovadora y sostenible.

Condiciones

Sin condiciones

Créditos y dedicación horaria

Número de créditos: 3

Número de horas de estudio por semana: 3

Sílabo de la asignatura

Objetivo de formación de la asignatura

OBJETIVO GENERAL

- Propiciar un espacio académico y práctico en el cual los estudiantes identifiquen y potencialicen sus pasiones e intereses para descubrir oportunidades de negocios y generar ideas de negocio innovadoras y sostenibles.

OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Identificar sus pasiones e intereses que soporten sus ideas de emprendimiento.
- Identificar oportunidades de negocios prometedoras que se puedan ser desarrolladas.
- Generar propuestas de valor basadas en prototipos validados, viables y verificables.
- Generar relaciones con el ecosistema de emprendimiento local.

Resultado de aprendizaje esperado (RAE)

- Identificar una oportunidad de negocio basada en tendencias, necesidades de los consumidores y análisis de la competencia.
- Generar ideas de negocios creativas que den respuesta a esas oportunidades identificadas.
- Conceptualizar y prototipo las ideas de negocio para poder validarlas en el mercado.

Contenidos temáticos

- Sesión 1: Introducción

Programa de clase disponible en la plataforma virtual.

- Sesión 2: De las pasiones al emprendimiento

Meurisse, T. (2019). Find What You Love: 5 Tips to Uncover Your Passion Quickly and Easily.

- Sesión 3: Identificando y definiendo la oportunidad de negocio

Lewin, P. (2015). Entrepreneurial opportunity as the potential to create value.

Ries, E. (2012). El método Lean Startup. Paidos Empresa. Introducción y Capítulos 1 y 2.

- Sesión 4: Generando la idea de negocio inicial

Ries, E. (2012). El método Lean Startup. Paidos Empresa. Capítulo 3.

- Sesión 5: Prototipando la propuesta de valor inicial

Ries, E. (2012). El método Lean Startup. Paidos Empresa. Capítulo 4.

Prototyping. Build The Right It. Alberto Savoia of Google. [Video].

Lectura: Webflow. The No Code Revolution (2022). Páginas 13-50.

- Sesión 6: Evaluación Parcial I
- Sesión 7: Experiencia con un actor del ecosistema de innovación y emprendimiento
Ries, E. (2012). El método Lean Startup. Paidos Empresa. Capítulo 5.
- Solano, E. (2020). Innovación para cabezas cuadradas.
- Sesión 8: Validación de la propuesta de valor I
Ries, E. (2012). El método Lean Startup. Paidos Empresa. Capítulo 6.
- Osterwalder, A., Pigneur, Y., Bernarda, G., Smith, A., & Papadacos, T. (2015). Diseñando la propuesta de valor. Deusto. Capítulo 1.1 y 1.2.
- Sesión 9: Validación de la propuesta de valor II
Sarraipa, J., Artífice, A, Jiménez, H. (2019). Metodología De Evaluación De Prototipo Innovador.
- Ries, E. (2012). El método Lean Startup. Paidos Empresa. Capítulo 7.
- Sesión 10: Iterando y prototipando una nueva propuesta de valor I
Ries, E. (2012). El método Lean Startup. Paidos Empresa. Capítulo 8.
- Sesión 11: Iterando y prototipando una nueva propuesta de valor II
Ries, E. (2012). El método Lean Startup. Colombia: Paidos Empresa. Capítulo 9.
- Sesión 12: Evaluación Parcial II
- Sesión 13: Estrategias de marketing digital y ventas para productos y servicios
Ries, E. (2012). El método lean startup. Colombia: Paidos Empresa. Capítulo 10.
- Deutsch, W., & Wortmann, C. (2011). Entrepreneurial selling.
- Sesión 14: Finanzas para emprendedores
Ries, E. (2012). El método lean startup. Colombia: Paidos Empresa. Capítulo 11.
- División del equity/capital/acciones: Dussaillant, G. & Ossa, M. J. (2015). Cortando el Queque: cómo dividir las acciones sin dividir a los socios. Dynamic Startups.
- Financiamiento de emprendedores: Vesga, R., Rodríguez, M., Schnarch, D., Rincón, O., & García, O. (2017). Emprendedores en crecimiento. El reto de la financiación.
- Sesión 15: Sesiones personalizadas
Ries, E. (2012). El método lean startup. Colombia: Paidos Empresa. Capítulo 12.
- Sesión 16: Comunicando las oportunidades e ideas de negocio
Diaz, S. (2018). El pitch de negocios.
- Sesión 18: Evaluación Final

Estrategias pedagógicas

Los contenidos del curso se encuentran divididos en 3 partes:

1. Fomento del espíritu emprendedor
2. Identificación de oportunidades de negocio
3. Generación y validación de una idea de negocio

La metodología de esta asignatura está basada la participación activa de todos los estudiantes, donde en cada una de las sesiones se espera que puedan aplicar los conceptos y herramientas que se expliquen. La metodología de la clase se basa en:

- Seminarios: Lectura y preparación previa del material correspondiente a sesión de clase, en la cual se trabajará en forma de debate, aclaración, aplicaciones, ejemplificación, etc. Con éste método se pretende fortalecer la comprensión de la temática.
- Exposiciones del docente o de invitados: Explicación y ejemplificación de los principales componentes estratégicos del curso.
- Talleres: Es una forma de aprendizaje en laboratorio que coloca al estudiante en un trabajo en equipo, estudiando situaciones y problemas concretos, de tal manera que las personas puedan formular aportes al interior grupo, con base en un trabajo de análisis del contexto, reflexión, búsqueda en la experiencia y que finaliza en la proposición de soluciones innovadoras.
- Proyecto: Desarrollo un proyecto de emprendimiento o intraemprendimiento a lo largo del curso donde aplicaran los conocimientos teóricos y prácticos con el fin de detectar una oportunidad de negocio y de generar una idea de negocio basada en esa oportunidad.

Evaluación

- Evaluación Parcial 1 25%
- Evaluación Parcial 2 25%
- Evaluación Final 30%
- Talleres 20%

Recursos bibliográficos

- Deutsch, W., & Wortmann, C. (2011). Entrepreneurial selling. Chicago, IL, USA, Polsky Center for Entrepreneurship. [Disponible en línea: https://www.entrepreneurship.org/~media/Entrepreneurship/FoundersSchool/PDF/Entrepreneurial%20Selling/EshipSelling_SubTop1_Readings_EntrepreneurialSellingArticle.pdf]
- Diaz, S. (2018). El pitch de negocios. Santiago, Chile: Ematris. [Disponible en línea: <http://www.ematris.co/wp-content/uploads/2018/06/Articulo-pitch-de-negocios-ematris-mayo-2018.pdf>]
- Dussaillant, G. & Ossa, M. J. (2015). Cortando el Queque: cómo dividir las acciones sin dividir a los socios. Dynamic Startups.
- Lewin, P. (2015). Entrepreneurial opportunity as the potential to create value. The Review of Austrian Economics, 28, 1-15.
- Meurisse, T. (2019). Find What You Love: 5 Tips to Uncover Your Passion Quickly and Easily. [Versión Kindle]
- Osterwalder, A., Pigneur, Y., Bernarda, G., Smith, A., & Papadakos, T. (2015). Diseñando la propuesta de valor. España: Deusto.
- Ries, E. (2012). El método lean startup. Colombia: Paidós Empresa.
- Sarraipa, J., Artíficie, A, Jiménez, H. (2019). Metodología De Evaluación De Prototipo Innovador.

- Savoia, Alberto (2019). The Right It: Why So Many Ideas Fail and How to Make Sure Yours Succeed.
- Solano, E. (2020). Innovación para cabezas cuadradas. Sin Fronteras.
- Vesga, R., Rodríguez, M., Schnarch, D., Rincón, O., & García, O. (2017). Emprendedores en crecimiento. El reto de la financiación.
- Webflow. The No Code Revolution (2022).

Equipo de expertos que acompañan el proceso

Mónica Ramos Mejía - ramosm.monica@javeriana.edu.co. Departamento de Administración, Pontificia Universidad Javeriana. -