

GUIA TRABAJO DE GRADO EN EMPRENDIMIENTO  
PREGRADO ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

## OBJETIVO DE LA GUIA

Proporcionar al estudiante en opción de grado un instrumento de apoyo que le permita desarrollar su documento de Opción de Grado en Emprendimiento como proyecto de vida y como acción específica potenciar incorporación al ecosistema de emprendimiento con emprendimientos innovadores, de Alto Impacto y responsables con el planeta.

(Entre 50 y 60 páginas).

## TITULO Y NOMBRE DEL EMPRENDIMIENTO

### INTRODUCCIÓN

#### 1. CAPITULO I. ANTECEDENTES

##### 1.1. Objetivos

General  
Específicos

##### 1.2. Fundamento Teórico

El Fundamento teórico gira en torno a los pilares de Emprendimiento Emprende+: Innovación, ODS, Impacto Social, Colores de la Economía e Industria 4.0; Emprendimiento y la etapa de Emprendedor que documenta en la investigación de Global Entrepreneurship Monitor (GEM). De estos aspectos se debe profundizar en los que le competen a la idea de negocio propia del estudiante emprendedor en opción de grado

##### 1.3. Metodología

El programa de Emprendimiento y Gestión de la Innovación Emprende+ es una iniciativa de la Universidad Externado de Colombia, Facultad Administración de Empresas, se consolida con el Modelo de Emprendimiento Emprende+, dirigido desde emprendedores potenciales hasta empresarios consolidados, que busca contribuir al desarrollo de emprendedores innovadores por oportunidad y de Emprendimientos de Alto Impacto, que ha futuro se conviertan en Startup

### 1.3.1. Tipo de investigación

Esta es una investigación aplicada, bajo los enfoques cualitativo y cuantitativo; desarrollada mediante la recolección de información de fuentes primarias y secundarias con entrevista a profundidad y herramientas de validación de datos en campo, complementada con un análisis de innovación, Propiedad Intelectual, necesidad de la oferta, tendencias actuales y futuras y segmento de mercado. Mencionar lo propio en fuentes que aborda el emprendimiento.

### 1.3.2. Unidad de Estudio

Tipo de Emprendimiento:

Ubicación del emprendimiento en la cadena de valor

Cadena Productiva a la que pertenece el emprendimiento y ubicación en la cadena

Tipo de Innovación a la que da alcance el emprendimiento: Identifique y explique la que corresponda: Innovación en Organización, Mercado, Producto, operaciones o innovación abierta

Clase de Innovación: Explique si el emprendimiento es: Incremental, Evolutiva 1, Evolutiva 2 o Disruptivo.

### 1.3.3. Recolección de información

- **Fuentes primarias:** Se realizó entrevista a profundidad a XXX personas o empresas (lo que corresponda) mediante la aplicación de xxxx preguntas para validar la hipótesis inicial de la solución al mercado. Relacionar las preguntas de base y el número de clientes potenciales que se entrevistaron para validar y prototipar ideas.

Las respuestas de las entrevistas se complementaron con prototipo de producto, modelo de la idea de negocio, Producto Mínimo Viable, Modelo de Negocio y visión de crecimiento (Plan de Negocio y Métricas Financieras).

También se recolectó información a través de herramientas Emprende+: Mapa mental, Atributos de Producto, Modelo de Negocio, Métricas Financieras.

- **Fuentes secundarias:** Se investigó en diversos espacios de información estadística, académica y conceptual tales como papers, libros, páginas web, datos del mercado, de la industria, a nivel nacional y nivel internacional.

## 1.4. Análisis de la información

El análisis de la información está compuesto por información de entrada y salida, como entrada se tiene el registro de datos obtenidos en la aplicación de la entrevista a profundidad, y análisis de entorno. Por su parte la información de salida está constituida por la comunicación efectiva y los 10 pasos del Pitch.

### 1.4.1. Entrevista a profundidad

La entrevista a profundidad está conformada por # preguntas abiertas que evalúan las prácticas del emprendimiento en torno a 10 componentes que debe tener la comunicación del Pitch que busca de forma precisa establecer el tamaño del mercado potencial y su escalabilidad a futuro.

1.4.2. **Análisis de entorno** Buscando obtener información relevante que permitiera identificar amenazas, riesgos y oportunidades para el emprendimiento, se realizó análisis de fuentes secundarias mediante la metodología de revisión de información del sector para las variables: competencia, proveedores, clientes, nivel de la innovación. Instrumentos E+: Mapa de Oportunidades, casa de la calidad, atributos, embudo invertido, Google Patents.

## 2. CAPITULO 2. ANTECEDENTES DE LA IDEA DE NEGOCIO

Por medio de métodos de investigación realice la validación empírica<sup>1</sup> de la necesidad que se pretende satisfacer a través de prototipos de producto<sup>2</sup> (Herramientas para prototipar ideas de negocio) .

Se deben evidenciar los siguientes criterios:

- a. Industria 4.0
- b. Economía de colores
- c. Objetivos de desarrollo sostenible (ODS)
- d. Clase de innovación (Producto, proceso, mercado, organización o innovación abierta) y Tipos de innovación (Evolutiva I, Evolutiva II, Incremental o Disruptiva)
- e. Validación de innovación. Propiedad Intelectual. (Utilizar herramienta Matheo Patent o Google Patents)
- f. Problema de mercado e hipótesis de mercado. Análisis nacional, internacional, industria y mercado (soluciones de la competencia)

---

<sup>1</sup> Validación Empírica corresponde a la recopilación de información directa por parte del emprendedor.

<sup>2</sup> Producto se refiere a un bien o a un servicio.

*Asegúrese de citar las fuentes de referencia bajo norma APA. Bibliográficas y de validación en campo.*

### 3. CAPITULO 3. CONCEPTO DE PRODUCTO

Describa el producto y **prototipe el concepto** del bien o servicio que satisface la necesidad del mercado. Establezca atributos del producto, factor innovador, ODS, industria 4.0; y evidencie estos pilares en la descripción del producto. Privilegie herramientas de análisis y prototipo que refiere el programa Emprende+ y utilice aquellas que ha adquirido durante su proceso de formación académica, profesional y experiencial.

*Adicional desarrolle una comunicación gerencial en formato de Pitch para presentar a su profesor monitor en máximo 3 minutos, descripción de la idea de negocio, problema de mercado, hipótesis de mercado, cliente potencial e incorporados los cuatro pilares Emprende+. Estos últimos le serán explicados por su Tutor*

*Hasta aquí se entrega primer avance*

### 4. CAPÍTULO 4. ESTRUCTURA DE LA OFERTA DEL MERCADO.

Precise análisis del mercado, **metodología**, atributos de la competencia, entrevistas a profundidad con prototipo de producto para validación de hipótesis de mercado.

#### 4.1. Análisis de la Oferta

Explique la forma como la competencia está satisfaciendo la necesidad y qué estrategia utiliza con los clientes para la comunicación, venta, distribución y precio con el fin de asegurar la superioridad de la propuesta de valor (Tipo de innovación y nivel)

#### 4.2. Segmentos de mercado.

Identifique los diferentes segmentos de mercado a los cuáles satisface la necesidad o soluciona el problema de mercado. Precise el perfil del segmento con el cual iniciará pruebas de validación teniendo en cuenta las características y comportamiento del consumidor potencial.

Elabore el primer prototipo funcional en herramienta de prototipo y tabule los resultados de validación con el cliente potencial para validar viabilidad. Soporte cuantitativamente los resultados con fuentes primarias y secundarias.

#### 4.3. Cliente Potencial

Precise el perfil del segmento teniendo en cuenta las características y comportamiento del consumidor potencial y la validación hecha al prototipo y al producto final (bien o servicio). Soporte cuantitativamente los resultados con fuentes primarias y secundarias. (El tutor le provee herramientas Emprende+)

## CAPÍTULO 5. PLAN DE NEGOCIO

### 5.1. Descripción del emprendimiento

Explique los principios y valores del emprendimiento innovador desde lo personal, social, económico, tecnológico y ODS. Describa el modelo de negocio del bien o servicio que satisface la necesidad, los atributos, el factor innovador que genera la ventaja competitiva.

Relacione los datos que argumentan el segmento que está dispuesto a comprar por la necesidad que se soluciona en el mercado. Soporte esta información con resultados del MVP y fuentes especializadas en lo que compete al emprendimiento

#### 5.1.1 Razón Social

#### 5.1.2. Marca y Propósito de la Marca

Asegúrese de establecer la marca que reconoce el emprendimiento. Explique el propósito de la marca por investigación y exploración directa con fuentes primarias y secundarias. Incluya la comunicación gráfica de la marca.

*Asegúrese de citar las fuentes teóricas y explicar los elementos metodológicos que permiten llegar a los resultados*

## 6. MODELO DE NEGOCIO

### 6.1. PROCESOS Y RECURSOS

#### 6.1.1. Fabricación del Producto

Establezca el proceso de fabricación donde se incluyen necesidad de infraestructura, materias primas, cantidades y costo de estas. De acuerdo al emprendimiento las materias primas son interpretadas desde lo tangible o intangible para lograr la “fabricación” del bien o servicio. Identifique proveedores y documente con fuentes reales precios.

#### 6.1.2. Producción

Establezca los procesos de producción y logística del bien o servicio (propios o de terceros) y las necesidades de los recursos físicos, tecnológicos, humanos, proveedores y/o aliados; teniendo en cuenta el marco regulatorio de la naturaleza del emprendimiento.

*Asegúrese de citar las fuentes teóricas y explicar los elementos metodológicos que permiten llegar a los resultados*

## 6.2. Canales.

Establezca la estrategia de comercialización, distribución del producto y los costos asociados.

***Asegúrese de citar las fuentes teóricas y explicar los elementos metodológicos que permiten llegar a los resultados***

## 6.3. Precio

Establezca la estrategia de comercialización, distribución del producto y costos asociados. Con herramientas Emprende+, determine precios y establezca márgenes por canal.

***Asegúrese de citar las fuentes teóricas y explicar los elementos metodológicos que permiten llegar a los resultados***

## 6.4. Comunicación para Visión de Crecimiento

Defina estrategias para validación de producto, mercado y proyección de Visión de Crecimiento con herramientas digitales para emprendedores potenciales. (Tener presente que, de acuerdo con el emprendimiento las variables mencionadas tendrán mayor o menor relevancia).

***Asegúrese de citar las fuentes teóricas y explicar los elementos metodológicos que permiten llegar a los resultados***

**Con esta información structure: pruebas de mercado con Producto Mínimo Viable (M.V.P), periodicidad. Identifique gastos, costos e inversiones en los que puede incurrir para lograr pruebas y ajustes para la hipótesis de mercado (solución innovadora del problema de mercado)**

## 7. EQUIPO EMPRENDEDOR.

Identifique las competencias del equipo emprendedor (Aplicar pruebas 4C Emprende+) y las necesidades del equipo adicional que da alcance al inicio de producción para la validación con venta del MVP; así como el equipo de apoyo tales como mentores, Asesores y expertos generando la estructura de gobierno. **NO** establezca una estructura orgánica.

***Asegúrese de citar las fuentes teóricas y explicar los elementos metodológicos que permiten llegar a los resultados***  
***Asegúrese de citar las fuentes teóricas y explicar los elementos metodológicos que permiten llegar a los resultados***

## 8. MÉTRICAS FINANCIERAS.

Demuestre la visión de financiera de crecimiento con hitos y proyección en ventas fundamentados en pruebas de validación de mercado con Producto Mínimo Viable (MPV), generación de infraestructura, validación de cliente, mercado y escalabilidad de ventas; así como la evidencia del impacto en el mercado con datos documentados de las pruebas de prototipado con herramientas digitales utilizadas para este fin.

Establezca las métricas financieras de prototipado y visión de crecimiento, la proyección económica del emprendimiento con base en las necesidades de rondas de inversión, los flujos de ingresos con visión de crecimiento y datos relevantes del MVP, costos y gastos, incluyendo indicadores de análisis financiero. Detalle costos, rentabilidad, TIR, VPN.

*Asegúrese de citar las fuentes teóricas y explicar los elementos metodológicos que permiten llegar a los resultados*

**CONCLUSIONES**

**BIBLIOGRAFIA**

**ANEXOS**

*Adicional desarrolle un Pitch de 5 minutos en PPT para ser presentado en la sustentación final. Aquí se presenta el Modelo de Negocio, el Plan de Negocio y el MVP*

*Hasta aquí se completa el avance dos del documento Opción de grado en emprendimiento.*