



UNIVERSIDAD
SAN SEBASTIAN

vm vinculación
con el medio

NOVOUSS

DIRECCIÓN GENERAL DE
EMPLEABILIDAD
Y EGRESADOS

 **Santander**

MÓDULO 4



FORMULACIÓN Y EVALUACIÓN DE PROYECTOS

ENTENDIENDO MI PROYECTO

Recapitulación

- **Design Thinking:** Introducción al método de gestión de innovación para la resolución de problemas complejos, mediante la metodología Design Thinking y análisis de casos de éxito. (<https://emprende.uss.cl/cursos/design-thinking/>)
- **Detección de Oportunidades:** Conoce herramientas y metodologías de innovación, enfocado específicamente en el proceso de detección de oportunidades o needfinding del proceso (<https://emprende.uss.cl/cursos/deteccion-de-oportunidades/>)
- **Entendiendo mi solución:** Comprender el problema del usuario y sus “puntos de dolor” con las soluciones actuales e identificar y entender a las personas y grupos de interés del proyecto. (<https://emprende.uss.cl/cursos/entendiendo-mi-solucion/>)
- **Prototipado:** Construcción de versiones iniciales y simplificadas de la solución, permitiendo probar, iterar y obtener retroalimentación antes de su desarrollo completo. (<https://emprende.uss.cl/cursos/prototipado/>)
- **Propuesta de Valor:** Comunicar de manera clara y convincente los beneficios únicos que ofrece el producto o servicio, diferenciándose de la competencia y generando valor para los clientes. (<https://emprende.uss.cl/cursos/propuesta-de-valor-2/>)
- **Modelo de Negocios:** Definir cómo el emprendimiento generará ingresos, los recursos necesarios, los canales de distribución y la estructura de costos para lograr rentabilidad y sostenibilidad. (<https://emprende.uss.cl/cursos/modelo-de-negocios-2/>)

- **Construcción de equipos:** Los equipos, ya sea, a niveles de co-fundación como de colaboradores, es una gestión e implementación claves para el crecimiento de los emprendimientos. (<https://emprende.uss.cl/cursos/construccion-de-equipos/>)
- **Evaluación de Proyectos:** Analizar y evaluar la viabilidad y factibilidad de los proyectos, considerando aspectos financieros, técnicos, legales y de mercado, para tomar decisiones informadas. (<https://emprende.uss.cl/cursos/evaluacion-proyectos/>)
- **Pitch y Demo Day:** Adquirir el valor de la comunicación efectiva, precisa y directa, por medio de la herramienta de pitch de emprendimiento. (<https://emprende.uss.cl/cursos/pitch-y-demo-day/>)

El desafío de emprender

Emprender es un desafío apasionante pero exigente. Significa identificar oportunidades, diseñar un modelo de negocio, construir un equipo sólido, desarrollar un prototipo, buscar financiamiento y ejecutar con determinación. Los desafíos incluyen la **incertidumbre, la competencia, la gestión eficiente de recursos, la adaptabilidad constante y la perseverancia ante los obstáculos**. Sin embargo, el emprendimiento también ofrece la oportunidad de hacer realidad tus planes, marcar una diferencia en el mercado y lograr el éxito personal y profesional. En este desafío hay dos formas de enfrentar el emprendimiento.

- **Emprendimiento Tradicional o PYME:** Se caracterizan por buscar estabilidad y crecimiento gradual a través de la oferta de productos o servicios establecidos en un mercado existente. Tienen una estructura más sólida, y su objetivo principal es generar ingresos consistentes rápidamente y sostenibilidad a largo plazo.
- **StartUps:** se enfocan en la innovación y el crecimiento rápido, introduciendo soluciones disruptivas en mercados existentes o emergentes. Tienen una estructura flexible y ágil, fomentando la colaboración y la experimentación. Las Startups buscan inversiones y escalabilidad a gran escala para lograr una rápida expansión y capturar una parte del mercado potencial que identificaron.

¿CÓMO IDENTIFICAR MI PROYECTO?

Emprendimiento o startup ¿Cuál es la diferencia?

Es importante recalcar que no hay uno mejor que otro, lo importante es entender la visión y objetivos que tengo con mi idea, proyecto o negocio en mente. Considerando esto, hay 5 características clave que diferencian la naturaleza de cada una:

1. Puesta en Marcha:

- PYME: Inicia con una idea de negocio establecida, en un mercado existente, y busca rápidamente establecerse y atender a su cliente.
- Startup: Comienza con una idea innovadora y disruptiva, buscando un rápido crecimiento y captura de mercado a través de la iteración ágil y flexible.

2. Crecimiento:

- PYME: Tiene un enfoque de crecimiento lento y constante, expandiendo gradualmente su base de clientes y operaciones.
- Startup: Busca un crecimiento acelerado y escalable, con la ambición de captar una parte significativa del mercado en poco tiempo.

3. Innovación:

- PYME: Es una herramienta a largo plazo. Puede adoptar mejoras incrementales en productos o servicios existentes para adaptarse a las tendencias y cambios de su mercado capturado.
- Startup: Es el corazón de una StartUp. La innovación es el motor para disrumpir algún mercado o industria, llegando incluso a cambiar las reglas del juego.

4. Modelo de Negocio:

- PYME: Utiliza modelos de negocio convencionales, estructurados y probados, buscando generar ingresos consistentes y rentabilidad a largo plazo.
- Startup: Experimenta con modelos de negocio innovadores y escalables, siendo flexibles en la exploración con el foco de identificar la mejor manera de monetizar la solución ideada.

5. Financiamiento:

- PYME: Generalmente se financia a través de préstamos bancarios, inversión personal o ahorros.
- Startup: Busca financiamiento externo, como inversores ángeles o capital de riesgo, para respaldar su crecimiento acelerado y financiar su escalabilidad.

Principales desafíos

Así como una PYME y StartUp tienen diferencias muy claras, también tienen cosas en común y estos son los desafíos para sobrevivir. Los más recurrentes y también estudiados son los siguientes:

1. **Product-Market fit:** Es común que los emprendimientos no comprendan completamente las necesidades y deseos del mercado objetivo. Esto puede llevar a un producto o servicio que no resuelve un problema real o que no satisface las demandas del mercado, lo que resulta en una falta de tracción y adopción. El enfoque en la investigación de mercado, la iteración y la retroalimentación constante del cliente son las principales herramientas para mitigar este problema.
2. **Gestión Financiera:** Muchos emprendimientos enfrentan desafíos en la gestión de sus finanzas debido a presupuestos desproporcionados y mala decisión de prioridades. Es fundamental la planificación de gastos y alinear los esfuerzos financieros con la estrategia de la empresa.
3. **Gestión de Equipo:** La comunicación es el pilar fundamental en la gestión de equipo, y una mala puede obstaculizar el progreso de un emprendimiento. La falta de habilidades complementarias, la comunicación deficiente y los desacuerdos internos afectan directamente la productividad y proactividad del equipo. La cultura de la colaboración, el establecer roles claros y promover la comunicación abierta, son estrategias clave para ahunar los equipos.
4. **Diferenciación:** En un mercado saturado, destacarse y captar la atención de los clientes es fundamental. La falta de diferenciación puede hacer que el emprendimiento se pierda entre la competencia y no logre destacarse. **IMPORTANTE!** Siempre, pero siempre, hay competencia. Siempre hay alguien que está satisfaciendo el dolor del cliente, de manera directa o indirecta.
5. **Adaptabilidad:** La falta de adaptabilidad puede llevar a la obsolescencia o perder oportunidades de crecimiento. Estar abierto al aprendizaje continuo, mantenerse actualizado sobre las tendencias y las demandas del mercado, y ser ágil en la toma de decisiones son fundamentales para sobrellevar este desafío. Nunca hay que dejar de innovar.
6. **Financiamiento:** La falta de capital puede limitar las actividades de la empresa, desde la operación diaria hasta las estrategias de crecimiento. Es importante entender que no debes hacer todo el esfuerzo solo. Hay herramientas y recursos disponibles que te van a ayudar a financiar desde tu idea hasta las ventas de tu producto o servicio.

¿CÓMO ACELERO MI PROYECTO?

Recapitulación

Fuentes de financiamiento

1. **Público:** Sistema de fondos de capital, no reembolsables, que buscan apoyar y fortalecer a las Pymes y StartUps en etapas tempranas, con el objetivo de **impactar en el mediano y largo plazo la matriz económica del país.**
2. **Privado:** Tipos de financiamiento en los que participa una persona, empresa o fondo de inversión, **buscando rentabilidad o un beneficio directo** en un plazo establecido.

Financiamiento público

1. **SERCOTEC:** Servicio de cooperación técnica. Ofrece a los pequeños empresarios y emprendedores del país, hombres y mujeres, apoyo para fortalecer su capacidad de gestión y desarrollar sus negocios. Buscan reducir las dificultades y desventajas que enfrentan las empresas de menor tamaño en relación a aquellas más grandes; por ejemplo, en el acceso a financiamiento. Tienen distintos tipo de financiamiento, como el Capital Semilla Emprende, Capital Abeja Emprende y Crece, que te ayudan a concretar tu idea y empezar las ventas, además de apoyo en asesorías, capacitación y digitalización de los negocios. Su objetivo es generar impacto económico a través de los emprendimientos. (<https://www.sercotec.cl/>).

FONDOS CONCURSABLES	ASESORÍAS	CAPACITACIÓN	DIGITALIZACIÓN
<p>PARA COMENZAR</p> <p>Capital Semilla Emprende Ayuda a emprendedoras y emprendedores que buscan iniciar un negocio.</p> <p>Capital Abeja Emprende Apoya a mujeres emprendedoras que quieren iniciar un negocio.</p>	<p>PARA FORTALECER Y CRECER</p> <p>Crece Entrega recursos para potenciar el crecimiento y acceder a nuevas oportunidades de negocio.</p> <p>MejoraNegocios Otorga asesorías para aumentar la productividad y mejorar la calidad de los productos.</p> <p>Digitaliza Tu Almacén Proporciona herramientas digitales para que los almacenes hagan crecer su negocio.</p> <p>Digitaliza Tu Pyme: Kit Digital Permite a empresas adquirir herramientas para digitalización. Requisito realizar cursos Ruta Digital.</p>	<p>DE ASOCIATIVIDAD</p> <p>Ferias Libres Busca fortalecer y modernizar las ferias para hacerlas más atractivas y competitivas.</p> <p>Barrios Comerciales Aumenta la competitividad de los comercios agrupados para fortalecer su gestión.</p> <p>Fondo Juntos Agrupas a las empresas para desarrollar nuevos negocios y potenciar los existentes.</p> <p>Fortalecimiento Gremial y Cooperativo Contribuye a que éstos se formalicen, fortalezcan sus negocios y ofrezcan un mejor servicio.</p>	

2. **CORFO:** La Corporación de Fomento de la Producción es un servicio público descentralizado, con patrimonio propio y personalidad jurídica. Su equipo trabaja a lo largo de todo Chile, apoyando el emprendimiento, la innovación y la competitividad, fortaleciendo, además, el capital humano y las capacidades tecnológicas, teniendo como principal objetivo promover una sociedad de más y mejores oportunidades para contribuir al desarrollo económico del país. Su objetivo es poder articular de manera colaborativa junto al ecosistema, fomentando el desarrollo y apoyando a los sectores de alto potencial, proyectando a Chile hacia una economía sostenible, socialmente responsable con los recursos naturales y comprometida con la calidad de vida de las personas. No sólo apoyan y financian emprendimientos o StartUps, su rol es impulsar la Innovación a lo largo de todo el ecosistema, apoyando a Universidades, centros de investigación e incluso grandes empresas. (<https://www.corfo.cl/sites/cpp/homecorfo>)

Áreas de trabajo

Te presentamos las principales áreas que trabajan de manera articulada y colaborativa para fomentar el desarrollo económico del país.



3. **START-UP CHILE:** Es una aceleradora pública cuya misión es atraer y apoyar a StartUps de todo el mundo para que comiencen su operación en Chile. Su foco es trabajar con emprendimientos de alto impacto y escalables, con el objetivo de poder impactar en la economía global desde Chile. Uno de sus principales objetivos es

poder estructurar y mentorear StartUps, vincularlas con inversores y lograr trabajar con grandes corporativos. (<https://startupchile.org/>)



Financiamiento privado

1. **FONDOS CONCURSABLES:** Fondos de empresas u organizaciones, con una estructura similar a la de fondos públicos, en los que entregan capital para traccionar en la creación de **MVP**, generar **Ventas** y demostrar **Crecimiento**. Son de ejecución de corto plazo (menos de 1 año).
2. **ACELERADORAS:** Aceleradoras de negocios que entregan asesorías, mentorías, capacitaciones y financiamiento para consolidarse y comenzar a escalar y crecer el negocio.
3. **CROWDFUNDING:** Levantamiento de capital para lograr una meta específica, asociada a validación de **MVP**, validación de **Modelo de Negocios** y **Expansión** de tu producto o servicio.
4. **VENTURE CAPITAL:** Capital de riesgo liderada por fondos de inversión, family offices o empresas. Realizan una **inversión en etapas tempranas** a cambio de propiedad, esperando **crecimientos exponenciales**

Empaquetamiento de tu proyecto

¿Qué necesito financiar y para qué?

Todo los proyectos van avanzando en su ciclo de vida, y en cada etapa tienen distintos desafíos, y por lo tanto distinto objetivo. Para el caso de un emprendimiento o startup los podríamos resumir:

El ciclo de vida de un proyecto emprendedor consta de cuatro etapas principales: Idea, Prototipo, Validación y Crecimiento. A continuación, se describe qué es necesario hacer y financiar en cada una de estas etapas, junto con los objetivos correspondientes:

1. Idea:

- Identificación de una oportunidad de negocio y generación de ideas.
- Investigación de mercado para evaluar la viabilidad y demanda del producto/servicio.
- **Objetivo:** Definir y delinear la idea de negocio y realizar una evaluación inicial de su potencial.

2. Prototipo:

- Desarrollo de un prototipo o muestra del producto/servicio, con el fin de validar técnicamente la solución.
- Pruebas y mejoras iterativas del prototipo enfrentándose al mercado y cliente.
- **Objetivo:** Validar técnicamente la solución encontrada para la idea inicial, principalmente para asegurar que cumple con las expectativas y necesidades de los consumidores.

3. Validación:

- Lanzamiento del MVP en el mercado integrando la propuesta de valor y diferenciación.
- Pruebas de mercado para evaluar la aceptación y demanda del producto/servicio.
- Retroalimentación y validación del modelo de negocio.
- **Objetivo:** Confirmar que el producto/servicio tiene un ajuste adecuado con el mercado, validar el modelo de negocio y recopilar información valiosa para realizar mejoras.

4. Crecimiento:

- Crecimiento y expansión de la operación, sobre el modelo de negocios y validado.
- Implementación de estrategias de marketing y ventas para adquirir y retener clientes.
- Establecimiento de alianzas estratégicas y/o expansión a nuevos mercados.
- **Objetivo:** Aumentar los ingresos y llegar a más clientes para lograr la sostenibilidad y rentabilidad a largo plazo.

En cada una de las etapas, las principales actividades en las que debemos enfocarnos y financiar son las siguientes:

- En la etapa de Idea, los gastos pueden incluir la investigación de mercado, el análisis de viabilidad y los primeros costos asociados a la conceptualización del negocio.
- En la etapa de Prototipo, los recursos se deben destinar a agilizar el proceso de desarrollo del prototipo, pruebas y mejoras iterativas. Aplicar Lean Startup!
- En la etapa de Validación, el mayor gasto debe estar en el lanzamiento del producto/servicio, pruebas de mercado y obtención de retroalimentación de los clientes para validar nuestra propuesta de valor y diferenciación.
- En la etapa de Crecimiento, los recursos estarán al servicio de la expansión del negocio, la contratación de personal adicional, la implementación de estrategias de marketing y ventas, entre otros.

Todo el desarrollo del ciclo de vida del proyecto tiene como fin asegurar que el emprendimiento progrese paso a paso, vayan cumpliendo hitos, se ajuste al mercado y logre un crecimiento sostenible a largo plazo.

Empaquetamiento. Los 10 infaltables

Luego de recorrer el ciclo de vida de un proyecto y entender los objetivos de porque empaquetar y comunicar de manera certera lo que queremos hacer, entraremos a la parte final donde empaquetaremos nuestro proyecto en las 10 preguntas o solicitudes más comunes que realizarán nuestros potenciales clientes e inversores:

1. **Descripción del proyecto:** Se resume de manera concisa el proyecto emprendedor, incluyendo su propósito, productos o servicios ofrecidos, su modelo de negocios y su propuesta única de valor o diferenciación. Se debe dejar clara la oportunidad de mercado existente

2. **Problema y Desafíos no cubiertos:** Identificar el problema específico que el proyecto aborda y los desafíos no satisfechos en el mercado actual, demostrando la necesidad y la oportunidad de solución. Su redacción debe tener una oportunidad junto a una variables cuantitativa a atacar.
3. **Mercado y tamaño de la oportunidad:** Analizar el mercado objetivo, su tamaño, crecimiento y tendencias relevantes, demostrando el potencial de mercado y la oportunidad de negocio disponible para entrar en el proyecto.
4. **Competidores:** Se investiga y evalúa a los competidores directos e indirectos, analizando sus fortalezas y debilidades, para desarrollar estrategias que permitan diferenciarse y competir eficazmente. **TIP: SIEMPRE hay competencia.**
5. **Solución:** Descripción detallada de la solución ofrecida, destacando cómo resuelve el problema identificado y cómo brinda beneficios tangibles y únicos a los clientes.
6. **Propuesta de valor y diferenciación:** Profundización y comunicación de la propuesta de valor del proyecto, resaltando los beneficios y características diferenciadoras que lo distinguen de la competencia y como se protege esta unicidad. Alineado con los problemas y oportunidades detectadas.
7. **Modelo de Negocios:** Explicación del modelo de negocio, incluyendo la forma en que se generan ingresos, los canales de distribución, las fuentes de costos y la captura de valor del proyecto.
8. **Contexto, ¿Por qué es un buen momento ahora?:** Evaluación del entorno e identificación de factores externos que respaldan la oportunidad actual, como cambios tecnológicos, tendencias del mercado, regulaciones favorables o demanda creciente. Se deben tener planes de mitigación frente posibles externalidades negativas.
9. **Plan de crecimiento y/o expansión:** Descripción del plan estratégico que explica cómo el proyecto crecerá y se expandirá a largo plazo, incluyendo objetivos, procesos y recursos necesarios.
10. **Equipo:** Se presenta al equipo emprendedor y se destaca su experiencia, habilidades y motivación, demostrando por qué son los indicados para llevar a cabo el proyecto y superar los desafíos futuros.

EXPANDE USS 2023

