



## PROGRAMA FOCALIZADO

### VALORIZACIÓN Y FINANCIAMIENTO DE STARTUPS

#### MÓDULO MODELO DE NEGOCIOS DE STARTUPS

<b>Director académico:</b>	Profesor Luis Felipe Oliva
<b>Profesor:</b>	<b>Tadashi Alberto Takaoka Caqueo</b>
<b>FECHA DE INICIO:</b>	4 de diciembre 2023
<b>FECHA DE TERMINO:</b>	18 de diciembre 2023
<b>HORARIO:</b>	17:00 a 20:00 horas
<b>HORAS CRONOLOGICAS:</b>	9 horas, estructuradas en 3 sesiones, de 3 horas cada una.

### PROGRAMA

#### 1. Descripción general

El corazón de la capacidad de escalar de una startup, es su modelo de negocios. Este determina si el proyecto podrá o no ser exitoso. Por ello, es clave entenderlo a cabalidad, desde cómo se diseña, hasta como evaluar si es que está teniendo los resultados esperados.

#### 2. Objetivos

Entender el concepto de modelo de negocios como clave del proceso de maduración de la startup y su modelo de escalamiento.

#### 3. Objetivos específicos

- Entender las bases de la innovación y qué rol juega el modelo de negocios.
- Entender cómo se construye el modelo de negocios, las herramientas que se utilizan, y la validación de este.
- Conocer cómo el modelo de negocios es parte de los deck de inversión para evaluar los proyectos.





**4. Dirigido a**

- Startups que quieren conocer cómo funciona el mundo del VC y su visión del modelo de negocios.
- Personas naturales que quieren entender mejor como evaluar las inversiones a partir de la solidez del modelo de negocios.

**5. Metodología:**

Presentaciones online con el material clave de la materia, más ejercicios durante clases para entender mejor el proceso.

Se evaluará el curso a través de una evaluación final práctica que se presentará durante la clase.

**6. Evaluación:**

Presentación final online donde se revisará la descripción de cada equipo sobre el modelo de negocios de startups reconocidas.

**7. Plan de estudios:**

1. Bases de innovación
2. El modelo startup
3. Diseño de propuesta de valor
4. Ejemplos prácticos de Canvas Modelo de negocios
5. Modelo de testeo del modelo de negocios (Lean Startup)
6. Preparación de un deck de inversión

**8. Bibliografía y material de apoyo:**

Toda la bibliografía propuesta es complementaria y opcional. Los cursos están diseñados para ser entregar la materia de forma completa.

1. The Mom Test – Rob Fitzpatrick: Explicación sobre cómo realizar entrevistas para testear y validar supuestos sobre el mercado.
2. Generación de modelo de negocios – Alex Osterwalder y Yves Pigneur: La base sobre la metodología de modelo de negocios.





3. Diseño de propuesta de valor – Alex Osterwalder y Yves Pigneur: Metodología que refuerza el diseño de las partes más relevantes en un inicio de un modelo de negocios: Cliente target y Propuesta de valor.
4. El manual del emprendedor – Steve Blank: Explicativo manual sobre las etapas del emprendimiento y los puntos clave en cada uno.
5. The hard thing about hard things – Ben Horowitz: Un relato en primera persona sobre la complejidad del emprendimiento y como cambiar para sobrevivir y crecer
6. Lean Startup – Eric Ries: La metodología base de testeo del modelo de negocios.
7. Secrets of Sand Hill Road – Scott Kupor: Claves sobre el modelo VC de Silicon Valley. Sand hill Road es la calle donde se concentran los fondos de inversión de riesgo en ese lugar.

#### 9. Perfil docente

Ingeniero Civil Industrial y Magister en Gestión de Operaciones de Universidad de Chile. Es uno de los pocos casos que ha visto el tema emprendimiento desde diversos frentes: Como consultor de innovación para grandes empresas, CEO de Club de Innovación Chile, Emprendedor Digital, CEO de la aceleradora especializada en emprendimiento tecnológico Magical Startups, Profesor de pre y postgrado de Innovación en Universidad de Chile, Gerente General de Socialab, y Director de distintas empresas, además de Subgerente de Financiamiento Temprano de Corfo y ex Gerente de Emprendimiento de Corfo, a cargo de la estrategia de emprendimiento dinámico de Chile, rankeado en el puesto número 1 de Latinoamérica, con casos de éxito globales como Start-Up Chile. Hoy se desempeña como independiente, es Director de Metro de Santiago, y consejero asesor en Factor IT y Gatblac. Además es Speaker profesional, mentor y consultor para Startups, PyMEs y Universidades.

Sus campos de especialización están en estrategia, directorios, metodología de emprendimiento dinámico, diseño e implementación de modelo de negocios en innovación, estrategias de innovación en empresas, políticas públicas de emprendimiento e implementación de validaciones en procesos de innovación.





**INGENIERÍA INDUSTRIAL**  
UNIVERSIDAD DE CHILE

**Educación**  
**Ex**ecutive

