



CURSO EMPRENDIMIENTO Y DISEÑO DE MODELOS DE NEGOCIO

1. Justificación:

El emprendimiento es una vía relevante para la generación de ingresos, el desarrollo de iniciativas productivas y la dinamización económica de los territorios, especialmente cuando se combina con habilidades digitales, contables, comerciales y de liderazgo. Contar con herramientas para identificar oportunidades, estructurar ideas, evaluar su viabilidad y planear su puesta en marcha permite a las personas transformar conocimientos y talentos en proyectos sostenibles, ya sean de carácter económico o social.

2. Objetivo:

Desarrollar competencias para formular y estructurar ideas de emprendimiento en modelos de negocio básicos, que integren propuesta de valor, clientes, recursos, costos, ingresos y acciones iniciales de validación.

3. Metodología

Sesiones virtuales sincrónicas con exposiciones breves, ejercicios guiados utilizando plantillas de modelo de negocio, trabajo en pequeños grupos para construir propuestas de emprendimiento, análisis de ejemplos reales y socialización de las ideas desarrolladas. Se combinará trabajo en tiempo real con actividades autónomas entre sesiones.

4. Contenido temático

Unidad 1. Fundamentos del emprendimiento y detección de oportunidades

- Qué es el emprendimiento y tipos de emprendimientos (económicos, sociales, mixtos).
- Identificación de problemas y necesidades en el entorno como base de oportunidades.
- Análisis simple de tendencias y cambios que abren espacios para emprender (tecnología, hábitos de consumo, contexto local).
- Autodiagnóstico de intereses, habilidades y recursos disponibles para emprender.



Unidad 2. Propuesta de valor, clientes y modelo de negocio básico

- Construcción de la propuesta de valor: qué ofrezco, a quién y qué problema resuelvo.
- Identificación y descripción de segmentos de clientes o personas usuarias.
- Uso de una plantilla sencilla de modelo de negocio (tipo lienzo/BMC adaptado).
- Definición de recursos clave, actividades principales y aliados estratégicos básicos.

Unidad 3. Costos, ingresos, validación inicial y proyección

- Identificación de costos fijos y variables del emprendimiento.
- Fuentes de ingresos posibles (ventas, servicios, suscripciones, contratos).
- Uso de hojas de cálculo simples para estimar costos, precios y márgenes.
- Estrategias básicas de validación de la idea (pruebas piloto, sondeos, prototipos simples).
- Elaboración de un breve plan de acción inicial para avanzar con el emprendimiento (pasos, tiempos y apoyos requeridos).