

1. **¿Es importante la edad a la hora de emprender?, justifique**
No, no importa la edad al tener una idea de emprendimiento, todos tenemos acceso a un mercado global. Una persona joven tiene ventaja ya que nadie depende económicamente
2. **¿Cuál es la diferencia entre incubadora y aceleradora?**
Las incubadoras se enfocan en las etapas tempranas de desarrollo de la empresa, usualmente se encuentran en las universidades, se encargan de que las empresas formadas logren salir al mercado.
Las aceleradoras están orientadas hacia el crecimiento rápido de startups que ya han demostrado cierto potencial, te dan dinero a cambio de que crezcas, algunos ejemplos serían, los angels, venture capitalist o Start up Peru
3. **¿Cuáles son los componentes del Canvas?**

Key partner	-	Socios Clave
Key activities	-	Actividades clave
Key resources	-	Recursos clave
Value proposition	-	Propuesta de valor
Customer Relationship	-	Relación con clientes
Customer Segment	-	Segmentos de clientes
Channels	-	Canales
Cost structure	-	Estructura de costos
Monetization	-	Fuentes de ingresos
4. **¿Cuál es la característica más importante del Customer Development?: a) Uso del Canvas y Get out the building b) Uso del canvas c) Get out the building**
Get out the building
5. **¿Cuáles son las 4 etapas del Customer Development?**
Customer Discover
Customer Validation
Customer Creation
Company-Building
6. **¿Cuáles son las fases de la etapa Customer Discovery?**
Crear una hipótesis
Testear un problema
Testear solución
Pivot o proceder
7. **¿Qué es el Product-Market Fit?**
Producto resuelve de manera precisa una determinada necesidad o problema del mercado al que está dirigido, generando una demanda significativa y continua.
8. **Al analizar oportunidades de emprendimientos, ¿Cuándo se consigue el Sweet Spot?**
Existe una oportunidad atractiva
Existen las capacidades en el equipo
Existe interés, pasión y compromiso
9. **¿Por qué son importantes los experimentos en Customer Development?**
Para saber si los clientes objetivos están interesados en el producto que se quiera crear y saber si nuestra hipótesis es correcta. No se despiden al fundador, sino se cambia la idea.
10. **Describe el proceso de entrevista del Problema según el libro Running Lean.**
La entrevista del problema trata de validar tus hipótesis en torno a la reacción u opiniones que tenga el cliente. En esta estás específicamente buscando abordar lo siguiente: ¿Qué estás resolviendo? (Problema) ¿Cómo clasifican los clientes los tres

problemas principales? ¿Quién es la competencia? (Alternativas existentes) ¿Cómo resuelven estos problemas los clientes hoy? Proceso de entrevista del problema: WELCOME, COLLECT DEMOGRAPHICS, TELL A STORY, PROBLEM RANKING, EXPLORE CUSTOMER'S WORLDVIEW, WRAPPING UP, DOCUMENT RESULTS

Bienvenida

Recolección de datos demográficos

Contar una historia

Ranking de problemas

Explorar la vista del cliente

Cierre

Resultados del documento

11. ¿Por qué es importante identificar los problemas más importantes? ¿Para qué sirve esto?

Permite a las empresas concentrar sus recursos y esfuerzos en resolver los desafíos que tienen el mayor impacto en sus clientes y en el éxito general del negocio.

12. ¿Qué es una startup?

Organización temporal en búsqueda de un modelo de negocio escalable, repetible y rentable.

13. Describa los tipos de startup. De ejemplos

Pequeñas empresas (mayoría)

Startups escalables (Facebook - Meta)

Startups "comprables" (Instagram)

Emprendedurismo en grandes empresas (Amazon)

Emprendedurismo social (Wikipedia)

14. ¿Qué es un tipo de innovación disruptiva?

Innovación radical o disruptiva usa nuevos módulos y arquitectura para crear nuevos productos rompiendo el esquema, reestructura mercados, desplaza productos actuales y a menudo crea nuevas categorías de productos.

15. ¿Cuál es el tipo de innovación más difícil de conseguir: una innovación arquitectural o disruptiva?

La innovación disruptiva ya que esta debe generar un cambio radical, un cambio de paradigma.

16. ¿Qué caracteriza un MVP?

Minimum Viable Product, una versión simplificada de un producto o servicio que se desarrolla con el propósito de validar hipótesis clave sobre el mercado, los usuarios y la viabilidad del producto.

17. ¿Qué es un pivot?

Es ver cambiar de rumbo a la hipótesis con la que comenzamos, ir por otra hipótesis, es mayormente usado en startups.

18. ¿Cuándo se debe pivotear?

Se puede pivotar en cualquier momento, sobre todo al inicio, cuando la solución que se ofrece no parece llamar la atención al cliente objetivo o cuando no hay un crecimiento palpable.

19. ¿En qué parte del Customer Development se invertirá más en marketing?

En el customer creation, ya que es la etapa en la que se gasta dinero para poder escalar y crear demandas de usuarios. Se invierte en marketing

20. ¿Qué es innovación para el MIT?

Invención * Comercialización. La idea es importante pero el emprendedor no necesita crear la invención. Invenciones que llevan a compañías innovadoras usualmente vienen de otro lugar. Si nadie las utiliza no es invención y tampoco está limitada a solo tecnología.

21. Describa dos mitos al crear startups según el MIT.

Todos los emprendedores son carismáticos

Existe un gen del emprendedor

22. ¿Cuál propuesta de valor es más interesante: una con insight tecnológico o de mercado?

El tecnológico ya que busca soluciones innovadoras, este tipo de propuesta puede ser altamente deseable

23. ¿Qué es más importante, innovar en tecnología, en el proceso o en el modelo de negocios?

El modelo de negocio, porque es allí donde se ve la innovación y cómo llevarla a la realidad.

24. ¿Cuándo tendría sentido crear una startup enfocada en innovación tecnológica?

A medida que la tecnología se vuelve cada vez más “comoditizada”, verás más innovaciones en modelos de negocio que aprovechan la tecnología. Un ejemplo puede ser al tener una innovación modular como lo fue el paso del teléfono análogo a uno digital.

25. Indique tres diferencias entre SMEs e IDEs, según el MIT

a. SME (Small Medium Enterprise)

- i. Se enfoca principalmente en el mercado local.
- ii. No necesita recaudar grandes cantidades de dinero y puede financiarse a través de recursos propios
- iii. Negocios de servicios o minoristas que ofrecen productos de otras compañías.

b. IDE (Innovation Driven Enterprise)

- i. Buscando una expansión nacional o incluso internacional.
- ii. Con accionistas externos y un enfoque en el crecimiento rápido.
- iii. Se centra en construir negocios en torno a tecnologías, procesos o modelos de negocio innovadores que proporcionen una ventaja competitiva significativa

26. Según el MIT. Explique cómo Apple y Google consiguieron ser innovadoras.

Jobs, identificó inventos de otros (Xerox) y los comercializó efectivamente a través de Apple. Google, que ha obtenido la mayor parte de su dinero a través de AdWords (Overture). Google tuvo éxito gracias a la comercialización de la invención de Overture

27. Según el MIT, cuál fue el core de Netflix. Explique.

El core de Netflix es un modelo de negocio innovador y modular.

28. ¿Por qué decimos que la tecnología es cada vez más un commodity?

Porque se ha vuelto una herramienta accesible para la gran mayoría y para el día a día, ya no es un lujo.

29. ¿Por qué son importantes los role models, en un ambiente universitario?

Para que los estudiantes se vean impulsados por el ambiente de ambición y colaboración

30. En el contexto de IDEs, ¿por qué a la larga se pierde el control de la compañía?

Porque mientras más inversores encuentres, menos pedazo del pie tendrás, pero el pie será más grande

31. Imagine la siguiente situación, un equipo de 3 personas inicia una startup con igual participación o equity. Luego de haber realizado un MVP, decide aceptar la inversión de un angel investor quien, previa evaluación, decide que la startup vale 2000000 de dólares y propone invertir 100000 dólares. ¿Cuál será el porcentaje de equity que se le debería otorgar al inversionista, usando una valoración post-money? ¿Cómo se diluirá el equity entre los 3 socios fundadores?

- **VALORACIÓN POST-MONEY:** La valoración post-money es la valoración de la empresa después de recibir la inversión. Se calcula sumando la valoración pre-money y la inversión recibida. **Valoración post-money = Valoración pre-money + Inversión**

En este caso: **Valoración post-money = \$2,000,000 + \$100,000 = \$2,100,000**

- **PORCENTAJE DE EQUITY PARA EL INVERSIONISTA:** Se calcula dividiendo la inversión entre la valoración post-money.

$$\text{Porcentaje de equity} = \frac{\text{Inversión}}{\text{Valoración post-money}} = \frac{100,000}{2,100,000} \approx 0.0476 \approx 4.76\%$$

Entonces, al inversionista se le debería otorgar aproximadamente un 4.76% de equity.

- **Dilución de equity entre los 3 socios fundadores:** Antes de la inversión, cada fundador tenía el 33.33% de equity. Después de la inversión, el porcentaje total de equity que quedará para los fundadores será:

$$100\% - 4.76\% = 95.24\%$$

Este 95.24% se dividirá equitativamente entre los tres fundadores:

$$\frac{95.24\%}{3} \approx 31.75\%$$

32. En relación a funding, explique lo que es bootstrapping.

Financiar un startup a través de tus propios ahorros/recursos.

33. ¿Qué es equity?

Se refiere a la participación accionaria en una empresa. Cuando los inversores proporcionan fondos a una empresa a cambio de acciones, reciben una parte de la propiedad de esa empresa. El porcentaje de la empresa que cedes.

34. Explique lo qué es dilution. ¿Es positiva o negativa?

Las 2, positiva porque la empresa crece más rápido, se expande y vale más
Y negativo porque pierdes control de la empresa. Todos van a tener que ceder un poco para que este porcentaje de la empresa vendido sea efectivo.
Cada que alguien entra, yo me diluyo.

35. ¿Para qué sirve un IPO?

Hacer pública la empresa, dejar que cualquier persona invierta en ella

36. ¿Cuándo una startup debería usar Bootstrapping?

Falta de financiamiento

No querer perder el control

37. ¿Es importante el dinero de los VCs para que una startup escale?. Explique.

Si ya que los VC dan el financiamiento al startup y este puede expandirse , escalar y desarrollar productos innovadores

38. ¿Por qué es importante definir una opción pool?

Son importantes porque son utilizadas como parte de un paquete de compensación para atraer y retener talento clave

39. ¿En qué contexto sería interesante para mi startup recibir dinero del estado?, por ejemplo Startup Perú.

- Acceso a capital semilla: El financiamiento inicial es crucial para desarrollar tu producto o servicio, realizar pruebas de mercado y escalar tu negocio
- Orientación y formación: Muchos programas de financiamiento del estado también incluyen talleres, seminarios y recursos educativos