UTEC
UNIVERSIDAD DE INGENIERÍA Y TECNOLOGÍA

EDUCACIÓN EJECUTIVA

Creación de Startups

Generando oportunidades de negocio digitales

Prepárate. Y vuelve a prepararte

Academia de **Innovación y Omnicanalidad**

Curso Especializado en Creación de Startups

Generando oportunidades de negocio digitales

INTRODUCCIÓN

UTEC VENTURES ha potenciado más de sesenta exitosos negocios digitales en los últimos seis años, una cifra inigualable en la categoría y que demuestra que es la institución experta en crear nuevos negocios e impulsar nuevas ideas. Este año, hemos creado un nuevo y potenciado curso especializado en "Creación de Startups", dirigido a toda persona que tiene interés en crear un emprendimiento digital desde sus inicios, ya sea de manera individual o desde una empresa que busca innovar.

Con las herramientas necesarias en las tres áreas más importantes para el nacimiento de un negocio: investigación, tecnología y finanzas, los participantes podrán concretar su idea y saber con certeza qué es lo que necesitan para llevarlo al éxito, todo esto de manera ágil, didáctica y con la seguridad de que están aprendiendo de expertos que trabajan todos los días en emprendimientos y quienes los ayudarán durante todo el proceso.

Hemos sido un empuje para hacer nacer y crecer distintos proyectos, pero siempre hay lugar para más ideas, y contamos con la experiencia necesaria para concretarlas. ¡Inscríbete, tu idea podría ser nuestro siguiente caso de éxito!

Al culminar este curso, los participantes tendrán sólidos conocimientos para:

- Diseñar un negocio digital.
- Comprender el desarrollo tecnológico necesario parta crear negocios digitales exitosos.
- Lanzar un negocio digital al mercado.

OBJETIVOS:

En este curso el participante aprenderá principalmente a:

- Entender las herramientas necesarias en emprendimiento, tecnología y financiamiento para desarrollar un negocio digital en Latinoamérica.

Además, podrá ser capaz de:

- Conocer las herramientas para realizar una presentación y atraer potenciales inversionistas
- Emplear herramientas de investigación de usuario y metodologías ágiles para el desarrollo de un negocio.
- Entender el marco regulatorio para desarrollar negocios en el rubro digital.
- Identificar los requisitos y mecanismos de financiamiento en mercados emergentes.
- Elaborar una presentación final de tu nuevo negocio digital que exponga sus valores innovadores.

DIRIGIDO A:

El curso ha sido diseñado para una amplia gama de profesionales, pero beneficiará enormemente a:

- Profesionales, que quieran crear, un emprendimiento (producto y/o servicio) digital o tecnológico en Latinoamérica.
- Innovadores que buscan crear productos o servicios digitales y/o tecnológicos.
- Emprendedores, con conocimiento digital, que estén iniciando una compañía tecnológica o digital.

HORARIO

Regularmente: martes y jueves, de 19:00 a 22:00hrs.
Sábados, de 09:00 a 12:00HRS
Revisar cronograma de clases

ONLINE

En Vivo
Vía zoom

DURACIÓN

6 semanas
40 horas lectivas
Sesiones síncronas + clases asíncronas

INVERSIÓN

S/ 3 780
*Aplican descuentos

CRONOGRAMA[1]

Módulo	Sesión	Fechas	Contenido
Preparación	0	Jueves 7 de abril	• Bienvenida y presentación • Requisitos mínimos de dispositivos y conectividad • Herramientas Zoom y Slack • Charla
1: Building my next thing, How to start?	Asíncrono		• Identificar oportunidades al éxito
	1	Martes 12 de abril	• ¿Cómo iniciar una startup? • Why now - ¿Cómo crear una startup exitosa?
2: Validando el problema	Asíncrono		• Herramientas de investigación
	2	Martes 19 de abril	• Introducción a design thinking y su aplicación • Q&A - Entendiendo al usuario • Customer Development: ¿Cómo hablar con usuarios?
	3	Jueves 21 de abril	
3: Pre-Launch Startup	Asíncrono		• Herramientas de software para testear y validar
	4	Sábado 23 de abril	• Mentoría y presentación de Hito 1 • No-Code MVP - Introducción a MVP • Workshop - No Code MVP
	5	Martes 26 de abril	
	6	Jueves 28 de abril	
4: Tech Culture	Asíncrono		• ¿Cómo construir un equipo tecnológico?
	7	Martes 3 de mayo	• Q&A - Construir e iterar en base al usuario • Tech Stack - Introducción a Coding y equipos de tecnología • Q&A - Cómo encontrar un co-fundador tech? • Startup Pricing 101 • Mentoría y presentación de Hito 2
	8	Jueves 5 de mayo	
	9	Sábado 7 de mayo	

[1] La Universidad de Ingeniería y Tecnología, se reserva el derecho de postergar, reprogramar o cancelar el curso en caso no se cuente con la cantidad mínima necesaria de participantes, así como modificar la programación de alguna sesión agendada en caso de fuerza mayor y de manera excepcional fuera del horario establecido. De igual manera, se reserva el derecho de reemplazar al expositor que por algún motivo de fuerza mayor no pueda asistir a las sesiones programadas, por un expositor de similar calidad en caso se requiera.

Módulo	Sesión	Fechas	Contenido
5: Introducción a fundraising	Asíncrono		• ¿Cómo elaborar un DECK de inversión?
	10	Martes 10 de mayo	• Startup Financing: Financiamiento para startups • Unit Economics y diseño de métricas • Pitch Training • Mentorías y presentación de Hito 3
	11	Jueves 12 de mayo	
	12	Sábado 14 de mayo	
6: Demo Day	13	Martes 17 de mayo	• Office Hours - Revisión de PITCH DECK • Entrega de trabajo final • Demo day: exposición del trabajo final
	-	Jueves 19 de mayo	
	14	Jueves 26 de mayo: asistencia obligatoria	

N° de Horas síncronas[2]: 35
N° de Horas asíncronas: 5

Total de horas: 40

[2] **Síncrono:** sesiones online en vivo, con horario establecido. El participante debe revisar el material propio del tema antes de la clase síncrona / **Asíncrono:** El participante debe revisar el material antes de la clase sin horario establecido, se ha considerado **como mínimo 1 hora** para cada módulo del 1 al 5.

EXPERTOS[3]:

Jose Deustua | Managing Director de UTEC Ventures

Lidera el programa de inversión de startups de UTEC Ventures con más de 30 startups en el portafolio con un valor total superior a los $30 millones. Director de la Asociación Peruana de Capital y Emprendedor y del proyecto de regional de aceleración del MIT. Más de 10 años de experiencia asesorando a empresas en estrategia de negocios, desarrollo de proyectos e inversiones.

Martín Mendoza del Solar | Founder de Rebajatuscuentas.com

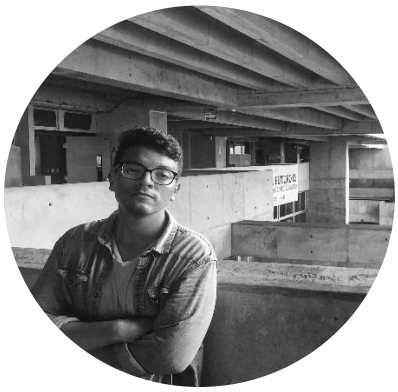
Ingeniero informático con más de 5 años emprendiendo y manejando equipos de tecnología y negocios. Founder y CTO de Rebajatuscuentas.com, startups de la 5ta generación de UTEC Ventures, es una fintech que ha recibido más de $600K de inversionistas como 500 startups LatAm, Seedstars y GAN Ventures.

Evelyn Gómez | Program Manager de UTEC Ventures

Anteriormente fundadora de Tullpi, startup invertida por Startup Chile y UTEC Venture. Ex – Community Operator de WeWork y Especialista de Emprendimiento de Pro-Innovate, fondo de financiamiento gubernamental para emprendimientos en Perú.

[3] La Universidad de Ingeniería y Tecnología, se reserva el derecho de postergar, reprogramar o cancelar el curso en caso no se cuente con la cantidad mínima necesaria de participantes, así como modificar la programación de alguna sesión agendada en caso de fuerza mayor y de manera excepcional fuera del horario establecido. De igual manera, se reserva el derecho de reemplazar al expositor que por algún motivo de fuera mayor no pueda asistir a las sesiones programadas, por un expositor de similar calidad.

Kevin Granda | Education Manager en UTEC Ventures



Ha evaluado y apoyado a +400 startups a nivel LatAm a través de programas de inversión y emprendimiento. Es también Education Specialist en UTEC, ha desarrollado programas para emprendedores, trabajando con ellos en el proceso de crear compañías de tecnologías con impacto global. Junto a Crehana desarrolló un micro-degree de emprendimiento de 4 meses. Kevin lideró el Perú Venture Capital Conference, evento de inversión en startups más importante del país.

Luis Narro | Venture Partner en Alaya Capital

Trabaja desde 2015 en mercados emergentes, con especial enfoque en Perú. Actualmente, es Venture Partner en Alaya Capital, un fondo de capital riesgo que invierte en América Latina de habla hispana. Su rol incluye relaciones con inversionistas, abastecimiento de flujo de transacciones en Perú y apoyo al inicio de operaciones de la cartera de Alaya en Perú. Anteriormente, fue Director Ejecutivo en PECAP (Asociación de VC de Perú. También trabajó en Swiss EP, un programa global de asistencia técnica para incubadoras, aceleradoras y fondos en mercados emergentes, y en COFIDE, el Banco de Desarrollo de Perú, en el que apoyó la creación del primer fondo de fondos de capital riesgo del Perú.

Rodrigo Fajardo | Program Manager de UTEC Ventures

Más de 5 años de experiencia evaluando y desarrollando un programa para startups. Coordinador de Perú Venture Capital Conference, principal evento de inversión en startups de Perú. Certificado en Service Design del Instituto de Copenhague y Design Thinking de Playground Innovation School. Mentor de Seedstars.

INFORMACIÓN ACADÉMICA:

DEDICACIÓN ACADÉMICA

Las horas de dedicación fuera de las sesiones de clase son de mínimo 3 horas a la semana. Esto comprende revisión del material del programa sin horario establecido y tiempo aproximado para reuniones grupales, en caso sea necesario.

MATERIAL PARA EL ESTUDIO

El participante accederá al material relacionado al contenido del curso; para esto se habilitará el acceso online dentro de nuestra plataforma de aprendizaje. Todo el material estará disponible en formato digital. Puede entregarse material en inglés dado que es el idioma que muestra los últimos estudios realizados de manera internacional. El material recomendado o adicional podría tener un costo.

Las clases síncronas serán grabadas (salvo restricciones indicadas en la normativa de Protección de Datos Personales) y se alojará el video a través de nuestras plataformas de aprendizaje que permitan la revisión posterior del participante. Dicha grabación se puede visualizar únicamente en línea, bajo ningún motivo se permite su descarga total o parcial a ningún dispositivo.

El vídeo se facilita únicamente para el participante del curso. El uso del material y videos son exclusivos para la enseñanza del curso en el cual el participante está inscrito. Asimismo, por protección de la propiedad intelectual, la descarga, copia, reproducción y/o compartida del material del curso, de manera parcial o total, está prohibido. La Universidad es titular de todos los derechos de propiedad intelectual referentes al contenido y se reserva las acciones legales que puedan tomarse en caso el participante infrinja esta disposición.

METODOLOGÍA DEL CURSO:

Las sesiones están compuestas de una parte teórica y otra práctica. En la parte práctica, los participantes trabajarán distintas herramientas y se desarrollarán 3 formatos de participación: dinámicas, entrega de 3 avances y trabajo final.

- **Dinámicas:** casos, ejercicios y discusiones grupales.
- **Entrega de avances:** desarrollo de actividades que deben ser presentadas en una determinada fecha.
- **Trabajo final:** presentado en el Demo Day.

Se desarrolla a lo largo de las sesiones hasta la mentoría final.

EVALUACIÓN ACADÉMICA:

La evaluación es constante a través de entrega de avances que permitirá asegurar una buena aplicación y entendimiento de los conceptos y uso de las distintas herramientas. Además, se realizarán evaluaciones continuas y envío de tareas individuales.

1. Presentar 03 (tres) avances proyecto: a presentar cada semana y realizar las mejoras según feedback en cada mentoría. Dicha entrega se revisará en la sesión de mentoría, por lo que su asistencia es obligatoria.
2. Elaborar una bitácora de aprendizaje y avances.
3. Elaboración del proyecto y pitch del negocio digital.

Es importante la asistencia a las sesiones programadas para seguir la ilación del curso. De presentar algún inconveniente, puede reportarlo con el Asistente Académico y el participante tiene el compromiso de revisar los temas tratados en la sesión no asistida.
Inasistencia: Se considera como inasistencia las faltas justificadas e injustificadas.

La evaluación se definirá si aprobó o no aprobó, considerando los entregables, sus mejoras, la bitácora de aprendizaje y la correcta exposición final.

INFORMACIÓN GENERERAL:

DURACIÓN

El Curso tiene 6 bloques, divididos en 14 sesiones, con una duración total de 40 horas, distribuidas en sesiones síncronas y clases asíncronas.

HORARIO

- **Sesiones síncronas:** se realizarán regularmente los días martes y jueves, frecuencia semanal de 19:00 a 22:00hrs
- **Sesión síncrona de mentorías y presentación de hitos:** se brindará tres sesiones dentro del curso, los días sábados en un horario de 09:00 a 12:00 horas, su turno para conexión se informará previamente a través de la plataforma Slack. La asistencia es obligatoria.
- **Demo day y exposición final**, sesión obligatoria: de 19:00 a 21:00hrs.
- **Sesiones asíncronas:** durante la semana se debe considerar el espacio asíncrono en el que el participante debe revisar los contenidos virtuales en el horario que desee, dentro de la semana asignada de acuerdo al Cronograma. Es necesario el compromiso del participante para revisar el material de forma asíncrona previo a la sesión programada de clases.

CONEXIÓN A SESIONES

Para una conexión efectiva a las clases de manera virtual, es imprescindible que el alumno se asegure con la debida antelación de contar con el equipo y accesorios necesarios, así como de seguir las siguientes indicaciones:

1. Internet estable de 6 Mbps, se recomienda conexión por cable de red y usar audífonos con micrófono incluido.
2. En la medida de lo posible, buscar un ambiente libre de interrupciones.
3. Ingresar por lo menos 10 minutos antes de cada clase para asegurar un ingreso exitoso.
4. Se recomienda utilizar buscadores como google chrome.
5. Contar con un dispositivo que le permita realizar el curso y actividades indicadas en el cronograma accediendo a las clases vía zoom (cámara encendida), revisar el material a través de Slack; se recomienda utilizar una computadora personal.

HERRAMIENTAS DE APRENDIZAJE

En el presente curso, el participante hará uso de las siguientes plataformas tecnológicas que permitirán el logro de sus aprendizajes:

- Slack - herramienta de comunicación que permite el networking entre los participantes.
- Zoom Video - sistema de videoconferencia multiplataforma que permite la interacción entre participantes y profesores en tiempo real.
- Google Drive - permite centralizar de manera ordenada y secuencial los diferentes recursos digitales que son el soporte para lograr los aprendizajes esperados.

ACOMPAÑAMIENTO VIRTUAL

El participante del curso contará con el seguimiento virtual del asistente académico que estará conectado durante el desarrollo de las sesiones síncronas.

Para consultas fuera del horario de clases, considerar este horario:
De lunes a viernes de 10:00 a 14:00 y de 17:00 a 20:00hrs., con un nivel de respuesta aproximado de 24 horas hábiles.

CERTIFICACIÓN[4]

UTEC otorgará un Certificado digital a los participantes que cumplan satisfactoriamente con los avances, aplicar las mejoras indicadas en el feedback, entrega de una bitácora de aprendizaje y la exposición del proyecto final del Curso Especializado en Creación de Startups, en un plazo máximo de 15 días hábiles posterior a la fecha de cierre[5].

Texto del documento: Por haber aprobado el **Curso Especializado en Creación de Startups**, desarrollado en 40 horas lectivas de clase, del (día y mes de inicio) al (día y mes de fin) del (año).

INFORMES

Nombre	E-mail	Cargo
Taina Barboza	ybarboza@utec.edu.pe	Supervisora de Ventas

[4] El certificado se envía de manera digital al correo registrado durante el proceso de venta, a través de la cuenta: comunicacioneseducacionejecutiva@utec.edu.pe

[5] **Fecha de cierre del programa:** Se entiende cuando se ha entregado y evaluado el trabajo final, según sea el caso.