

# 10. EMPRENDIMIENTO INNOVADOR

## I PARTE - ECOSISTEMA DE EMPRENDIMIENTO INNOVADOR

### I. INTRODUCCIÓN AL ECOSISTEMA ESPAÑOL Y SU DIMENSIÓN INTERNACIONAL

1. Concepto de ecosistema de emprendimiento innovador
2. Dimensión nacional e internacional del ecosistema

### II. IMAGEN TRANSVERSAL DEL ECOSISTEMA ESPAÑOL

1. Diagnóstico de la situación actual del ecosistema español
  - a. Cultura del emprendimiento
  - b. Acceso y desarrollo del talento
  - c. Creación y difusión del conocimiento
  - d. Acceso a financiación y capital
  - e. Gobernanza
  - f. Acceso a mercados

### III. POLÍTICAS EUROPEAS E IBEROAMERICANAS PARA EMPRENDIMIENTO

1. Políticas europeas para emprendimiento
2. Políticas iberoamericanas para emprendimiento

### IV. ESCENARIOS Y HOJAS DE RUTA EN EL ECOSISTEMA ESPAÑOL

1. Cambio tecnológico y la innovación incremental vs. radical
2. Transición tecnológico-social
3. Escenarios y hojas de ruta en el ecosistema español
  - a. Trabajo en grupo

## II PARTE - PRINCIPIOS, ESTRATEGIAS Y HERRAMIENTAS DE INNOVACIÓN

### V. PRINCIPIOS Y ESTRATEGIAS DE INNOVACIÓN

1. Definiciones y mitos sobre innovación
2. Creatividad e innovación: el papel de las personas
3. Estrategias y modelos de innovación (casos de estudio):
  - a. Innovación en valor
  - b. Innovación disruptiva y *big bang*
  - c. Innovación abierta
  - d. Intraemprendimiento
4. El papel de la tecnología: gestión del cambio tecnológico

### VI. HERRAMIENTAS PARA LA INNOVACIÓN

1. Planificación estratégica para la innovación y el emprendimiento: desde el DAFO hasta el Radar de la Innovación
  - a. El clásico DAFO: valoración y definición de estrategias
  - b. Considerando las fuerzas de Porter
  - c. El análisis PESTEL
  - d. La matriz de Ansoff
  - e. El Radar de la Innovación
2. Innovando en modelos de negocio: el Lienzo de Modelo de Negocio (*Business Model Canvas*)
  - a. Trabajo en grupo
3. Creando productos y servicios con valor: la metodología *Design Thinking* y el Lienzo de Propuesta de Valor (*Value Proposition Design Canvas*)
4. Lanzando proyectos y negocios: la metodología *Lean Startup*

### **III PARTE - HERRAMIENTAS Y CAPACIDADES PARA NUEVAS EMPRESAS DE ALTO CRECIMIENTO**

#### **VII. GESTIÓN DE LAS EMPRESAS DE ALTO CRECIMIENTO**

1. Cultura del emprendimiento
2. Acceso y desarrollo del talento
3. Creación y difusión del conocimiento
4. Acceso a financiación y capital
5. Gobernanza
6. Acceso a mercados

#### **VIII. CREACIÓN Y CAPTURA DE VALOR EN LAS PLATAFORMAS DIGITALES**

1. Plataformas digitales
  - a. Marketplaces
  - b. Technology ecosystems
  - c. Supply chain integration systems

#### **IX. COMUNICACIÓN Y RELACIONES CON LOS INVERSORES, ELEVATOR PITCH**

1. Comunicación eficiente de un startup
2. Elevator pitch
  - a. Trabajo en grupo

#### **X. EXPERIENCIAS DE CRECIMIENTO**

1. Experiencias de empresarios sobre el crecimiento de sus empresas: estrategias y retos en la gestión diaria