

# Emprendimiento en Veterinaria

*Curso en caja: syllabus, guía del profesor, capstone y track de IA — para enseñar el método de El Veterinario Emprendedor en cualquier escuela del mundo*

---

PhD. Bernardo José Cortina Ceballos  
MVZ Sergio Armando Cortina Egea

Veracruz, junio de 2026

Serie Emprendedor · v1 · Texto base: El Veterinario Emprendedor (11 capítulos)

# Índice

|          |                                               |           |
|----------|-----------------------------------------------|-----------|
| <b>1</b> | <b>Cómo usar este curso en caja</b>           | <b>1</b>  |
| <b>2</b> | <b>El curso de un vistazo</b>                 | <b>2</b>  |
| 2.1      | Identidad y promesa                           | 2         |
| 2.2      | Resultados de aprendizaje                     | 2         |
| 2.3      | Los dos ensamblajes                           | 3         |
| 2.4      | Evaluación                                    | 4         |
| <b>3</b> | <b>Las nueve unidades</b>                     | <b>5</b>  |
| 3.1      | U0 · Arranque: lineal vs exponencial          | 5         |
| 3.2      | U1 · VER: la oportunidad exponencial          | 5         |
| 3.3      | U2 · VALIDAR: clientes reales, bajo costo     | 6         |
| 3.4      | U3 · CONSTRUIR: la empresa IA-nativa          | 6         |
| 3.5      | U4 · CAPTURAR: el foso defensible             | 7         |
| 3.6      | U5 · ESCALAR: modelo y financiamiento         | 7         |
| 3.7      | U6 · Casos y mercado                          | 7         |
| 3.8      | U7 · Objeciones honestas                      | 8         |
| 3.9      | U8 · El llamado y el Día de Pitch             | 8         |
| <b>4</b> | <b>El proyecto capstone</b>                   | <b>9</b>  |
| 4.1      | Entregables por fase                          | 9         |
| 4.2      | Rúbrica del capstone                          | 9         |
| <b>5</b> | <b>El track de IA de doble nivel</b>          | <b>11</b> |
| 5.1      | Nivel 0 – Fluidez (para quien nunca la usó)   | 11        |
| 5.2      | Nivel 1 – IA aplicada al método (para todos)  | 11        |
| 5.3      | Los labs                                      | 12        |
| <b>6</b> | <b>Anexos</b>                                 | <b>13</b> |
| 6.1      | Anexo A – Mapa de alineación con competencias | 13        |
| 6.2      | Anexo B – Materiales y recursos               | 14        |
| 6.3      | Glosario del método                           | 14        |

# 1 Cómo usar este curso en caja

Este documento es un **kit listo para el profesor**: todo lo necesario para dar el método de *El Veterinario Emprendedor* como materia, sin rediseñar tu curso. Se entrega con una sola idea de fondo —**bajar a casi cero la fricción de adoptarlo**—, y por eso trae el syllabus, la guía sesión por sesión, el proyecto capstone con su rúbrica, el desglose del track de IA y el mapa de alineación con las competencias que tu escuela ya debe cumplir.

Es **modular**: el mismo núcleo se ensambla en dos tamaños —un **módulo embebido** de 6 semanas dentro de una materia afín (como Sistemas de Producción Pecuaria) o una **optativa completa** de semestre—. Elige el ensamblaje y sigue su calendario.

## ✓ Tres reglas para que funcione

1. **Es un curso de hacer, no de oír.** El eje es un proyecto real; minimiza la cátedra y maximiza la salida a campo y el taller.
2. **Carpa ancha.** Los ejemplos del libro son pecuarios porque ahí tiene los pies su autor, pero el método no sabe de especies: anima a cada alumno a aplicarlo a **su** área —clínica de pequeñas especies, fármacos, laboratorio, acuicultura, apicultura—. Adapta los ejemplos locales a tu región.
3. **Honestidad por encima de la venta.** El método se sostiene en validar con datos reales y conceder lo que hay que conceder. Modela esa honestidad; es lo que distingue a un fundador de un vendedor de humo.

El **texto base** es el libro (los 11 capítulos) y los recursos abiertos de [serieempreendedor.com/recursos](http://serieempreendedor.com/recursos) (el lienzo de validación, el checklist de los cinco pasos y el visualizador lineal-vs-exponencial).

## 2 El curso de un vistazo

### 2.1 Identidad y promesa

| Campo             | Definición                                                                                                                                           |
|-------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Nombre (optativa) | Emprendimiento en Veterinaria – «De especialista a fundador: startups veterinarias en la era de la IA»                                               |
| Nivel             | Últimos semestres de licenciatura (o egresados, en formato diplomado)                                                                                |
| Idioma            | Español (piloto FMVZ-UV); estructura clonable a inglés                                                                                               |
| Promesa doble     | Al terminar, el alumno sabe <b>validar una startup</b> y <b>usar IA con criterio</b> – las dos competencias más demandadas, por el lente veterinario |
| Modalidad         | Basada en proyecto (capstone), con salida a campo y talleres de IA                                                                                   |

### 2.2 Resultados de aprendizaje

Al terminar el curso, el alumno es capaz de:

| #   | Resultado de aprendizaje                                                                                                    | Fase del método |
|-----|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------|
| RA1 | Distinguir un negocio lineal (tomador de precio) de uno exponencial y detectar oportunidades de captura de valor en su área | Línea roja      |
| RA2 | Validar una idea con clientes reales a bajo costo (Mom Test, Mago de Oz, por menos de \$50)                                 | VALIDAR         |
| RA3 | Diseñar una empresa IA-nativa (lazo cerrado, equipo de agentes) y traducir su criterio clínico en instrucciones para la IA  | CONSTRUIR       |
| RA4 | Construir un foso defensible (datos, red, confianza, interfaz física)                                                       | CAPTURAR        |
| RA5 | Elegir modelo de negocio y vía de financiamiento (OPC/nicho/exponencial; SAS/SAPI/capital)                                  | ESCALAR         |
| RA6 | Usar herramientas de IA con criterio: prompting, agentes, límites, ética y validación humana                                | Track de IA     |

|     |                                                               |                      |
|-----|---------------------------------------------------------------|----------------------|
| RA7 | Anticipar objeciones honestas y tomar la decisión de lanzarse | Objeciones + Llamado |
|-----|---------------------------------------------------------------|----------------------|

La alineación de cada resultado con las competencias formales de acreditación (AAVMC-CBVE, WOAHS Day-1) está en el Anexo 6.1.

## 2.3 Los dos ensamblajes

**Ensamblaje A – Módulo embebido** (≈6 semanas, 12–18 h de contacto). Para insertarlo dentro de una materia afín. Cubre U0–U3 (de forma comprimida) y cierra con un **mini-capstone**: validar **una** idea de forma ligera. Es la versión «degustación» —siembra la mentalidad y deja un entregable real—.

| Semana | Contenido                                           | Entregable                                     |
|--------|-----------------------------------------------------|------------------------------------------------|
| 1      | U0 Arranque (lineal vs exponencial) + Nivel 0 de IA | 3 ideas candidatas                             |
| 2–3    | U1 VER + U2 VALIDAR (Mom Test)                      | Ventaja decisiva + salida a campo (5+ charlas) |
| 4      | U3 CONSTRUIR (empresa IA-nativa) + lab de IA        | Boceto del lazo cerrado                        |
| 5      | Mago de Oz + trabajo de equipo                      | Resultado de una prueba Mago de Oz             |
| 6      | Mini-pitch                                          | Pitch de 3 min + lienzo                        |

**Ensamblaje B – Optativa completa** (15–16 semanas, 3–4 créditos). Las 9 unidades + capstone completo + labs de IA + un fundador invitado (o las visitas de campo) + Día de Pitch.

| Semana | Unidad / actividad                        | Entregable del capstone                            |
|--------|-------------------------------------------|----------------------------------------------------|
| 1      | U0 + formación de equipos + Nivel 0 de IA | Equipo + 3 ideas candidatas                        |
| 2–3    | U1 VER                                    | Idea elegida + <b>ventaja decisiva</b> + lienzo v1 |
| 4–5    | U2 VALIDAR (salida a campo)               | Evidencia de 10+ conversaciones (Mom Test)         |
| 6      | Lab de IA + Mago de Oz                    | Resultado de una prueba Mago de Oz                 |
| 7–8    | U3 CONSTRUIR                              | Diseño IA-nativo: lazo cerrado + mapa de agentes   |
| 9      | U4 CAPTURAR                               | Definición del foso                                |
| 10–11  | U5 ESCALAR                                | Modelo de negocio + vía de financiamiento          |

|       |                                                       |                                              |
|-------|-------------------------------------------------------|----------------------------------------------|
| 12    | U6 Casos y mercado                                    | Tomografía de un caso real                   |
| 13    | U7 Objeciones (clínica de objeciones)                 | Respuesta a tus 3 objeciones más duras       |
| 14    | Ensayo de pitch + retroalimentación de pares          | Pitch v1                                     |
| 15–16 | U8 El llamado + <b>Día de Pitch</b> (jueces externos) | <b>Pitch final (5 min) + lienzo validado</b> |

## 2.4 Evaluación

| Componente                                                                        | Peso |
|-----------------------------------------------------------------------------------|------|
| Capstone (entregables por fase + pitch final)                                     | 60%  |
| Labs de IA + portafolio                                                           | 20%  |
| Participación (clínica de objeciones, retroalimentación de pares, salida a campo) | 20%  |

Sin examen tradicional: el eje es el proyecto. **Variante «mixta»** si tu escuela exige examen: 50% capstone + 20% labs + 20% participación + **10% quiz de conceptos** (mercado, empresa IA-nativa, modelos de negocio).

## 3 Las nueve unidades

Cada unidad indica los capítulos del libro que cubre, su objetivo, el contenido clave, la actividad en aula, el tramo del **track de IA** que le toca, el entregable del capstone y una **nota para el profesor**.

### 3.1 U0 · Arranque: lineal vs exponencial

**Capítulos 1–2. Objetivo:** que el alumno entienda que la diferencia entre lineal y exponencial no es de tamaño sino de **naturaleza**, y por qué dejar de ser tomador de precio (de *commodity*) es la única línea roja. **Contenido clave:** tu conocimiento como activo convertible; el techo es la visión, no los recursos; la gráfica lineal vs exponencial; la línea roja del *commodity*. **Actividad:** el visualizador lineal-vs-exponencial de la landing; cada alumno clasifica su «trabajo soñado» como lineal o exponencial. **Track de IA – Nivel 0 (kickoff):** primera exposición —¿qué es la IA generativa y qué no es?—. **Entregable:** equipo formado + 3 ideas candidatas.

#### ✓ Para el profesor

Abre con una historia real que estire la carpa: el colega de la primera página del libro, veterinario apícola que aplicó el método fuera del ganado y se volvió autoridad nacional. El mensaje del día uno es «esto es para ti, sea cual sea tu especie».

### 3.2 U1 · VER: la oportunidad exponencial

**Capítulo 3. Objetivo:** detectar una oportunidad de captura de valor en su área y formular su **ventaja decisiva**. **Contenido clave:** la Red de resistencia antimicrobiana («el Waze de la resistencia») como ejemplo exponencial de verdad; el efecto de red (Ley de Metcalfe, el valor crece con el cuadrado de los usuarios); la herramienta que sirve «de un solo jugador» antes de que exista la red (el arranque en frío); la privacidad por agregación; tu ojo clínico como el dato escaso. **Actividad:** con el lienzo de validación, cada equipo esboza su idea y su ventaja decisiva. **Track de IA:** ver con IA —analizar un conjunto de datos del rancho o la clínica para encontrar un patrón—. **Entregable:** idea elegida + ventaja decisiva + lienzo v1.

#### ✓ Para el profesor

Insiste en que el ejemplo del alumno **no tiene que ser ganado**. Una buena ventaja decisiva nace de algo que el alumno ya sabe o tiene y un forastero no: acceso a un gremio, un dato clínico, la confianza de una región.

### 3.3 U2 · VALIDAR: clientes reales, bajo costo

**Capítulo 4. Objetivo:** validar la idea con clientes reales antes de invertir. **Contenido clave:** el *Mom Test* (cómo preguntar sin inducir la respuesta que quieres oír); el *Mago de Oz* (simular el producto a mano antes de construirlo); validar por menos de \$50; el rancho-faro; «botas con lodo, no correo masivo». **Actividad:** salida a campo —cada equipo sostiene 10 o más conversaciones reales con clientes potenciales—. **Track de IA:** validar con IA —generar el guion de entrevista y sintetizar los hallazgos del Mom Test—. **Entregable:** evidencia de 10+ conversaciones.

#### ✓ Para el profesor

La trampa número uno es hacer preguntas tendenciosas («¿no estaría genial una app que...?»). Enseña el Mom Test **antes** de la salida y haz que cada equipo te muestre su guion. La meta no es que les digan que sí, es aprender la verdad barato.

### 3.4 U3 · CONSTRUIR: la empresa IA-nativa

**Capítulo 5. Objetivo:** diseñar una empresa que corra sobre IA. **Contenido clave:** la IA como **sistema operativo**, no como copiloto; «de tu intuición a una instrucción» (convertir una decisión clínica en un diagrama *si... entonces*, que es justo lo que el agente lee); el equipo de agentes *Planner–Critic–Executor*; la empresa como **lazo cerrado** que se autorregula; «cuenta tokens, no nóminas». **Actividad / lab de IA:** prototipar un flujo de agentes con herramientas no-code (p. ej. n8n) para una tarea del capstone. **Track de IA — Nivel 1 (núcleo):** construir con agentes. **Entregable:** diseño IA-nativo —el lazo cerrado y el mapa de agentes—.

#### ✓ Para el profesor

El concepto que más cuesta y más vale es el **Crítico**: el agente (y, sobre todo, el humano) que audita el trabajo antes de que salga. Es el *human-above-the-loop* —la validación humana por encima del bucle— y es el corazón de la honestidad técnica del método. Dedícale tiempo.

### 3.5 U4 · CAPTURAR: el foso defensible

**Capítulo 6. Objetivo:** construir una ventaja que no se copie. **Contenido clave:** el foso de cuatro capas —los datos acumulados, el efecto de red, la confianza del gremio y la interfaz física entre el *bit* y el átomo—; por qué un ingeniero con más capital no puede robártelo. **Actividad:** cada equipo define su foso y lo somete a la «prueba del gigante» —¿lo replicaría una corporación con mejor IA de la noche a la mañana?—. **Track de IA:** el dato como foso; cómo se acumula y protege. **Entregable:** definición del foso.

#### ✓ Para el profesor

Distingue **foso de ventaja temporal**. «Llegué primero» o «mi app es más linda» no son fosos; un dato colectivo que crece con cada uso, sí. Si el equipo no puede nombrar por qué su ventaja se **profundiza** con el tiempo, todavía no tiene foso.

### 3.6 U5 · ESCALAR: modelo y financiamiento

**Capítulo 7. Objetivo:** elegir el modelo de negocio y la vía de financiamiento. **Contenido clave:** elige tu techo —empresa de una sola persona (OPC), nicho rentable, o exponencial— pero con el norte en lo exponencial; las herramientas legales por etapa (SAS, SAPI); el capital de riesgo y **la sogá del VC** (dilución, control, presión por crecer); «Delaware no es la fuga: es el embudo». **Actividad:** cada equipo elige su modelo y traza su vía de financiamiento. **Track de IA:** «cuenta tokens, no nóminas»; los modelos de pesos abiertos para no depender de un solo proveedor. **Entregable:** modelo de negocio + vía de financiamiento.

#### ✓ Para el profesor

Sé honesto sobre la sogá del capital de riesgo: el cohete tiene un precio. Y deja claro que elegir un nicho rentable **con foso** no es conformarse —es dueñez—; lo que el método combate es seguir siendo tomador de precio, no el tamaño.

### 3.7 U6 · Casos y mercado

**Capítulos 8–9. Objetivo:** analizar casos reales con método y ubicar dónde entrar. **Contenido clave:** cinco casos de startups con el **Método Tomografía**; el mapa global del mercado; el framework de seis filtros para elegir una cabeza de playa (*beachhead*). **Actividad:** cada

equipo hace la «tomografía» de un caso real de su área. **Track de IA:** analizar un caso con ayuda de IA. **Entregable:** tomografía de un caso.

#### ✓ Para el profesor

Trae casos de la región de tus alumnos, no solo los del libro. Un caso local — exitoso o fracasado— vale por diez ejemplos lejanos, y refuerza la carpa ancha.

### 3.8 U7 · Objeciones honestas

**Capítulo 10. Objetivo:** anticipar y responder las objeciones, y encarar de frente la obsolescencia. **Contenido clave:** las once grietas del proyecto (de «los ganaderos no adoptan tecnología» a «¿y si la IA aprende tu mismo ojo clínico?»); la obsolescencia como hipótesis honesta —si la IA sigue a este ritmo, cava fosos hondos para que la irrelevancia tarde—. **Actividad:** la **clínica de objeciones** —cada equipo enfrenta las tres objeciones más duras a su proyecto; los compañeros se las disparan—. **Track de IA:** ética, límites y el futuro del trabajo. **Entregable:** respuesta escrita a sus tres objeciones más duras.

#### ✓ Para el profesor

Modela la honestidad: conceder lo que hay que conceder **fortalece** la propuesta, no la debilita. Un fundador que conoce las grietas de su propio proyecto inspira más confianza que el que jura que todo saldrá bien.

### 3.9 U8 · El llamado y el Día de Pitch

**Capítulo 11. Objetivo:** cerrar con la decisión de lanzarse y comunicarla. **Contenido clave:** el Protocolo del Lunes (el primer movimiento concreto); el conocimiento del alumno como el insumo escaso; la comunidad de [serieemprendedor.com](http://serieemprendedor.com). **Actividad:** el **Día de Pitch** — presentación de 5 minutos ante jueces externos—. **Entregable:** pitch final + lienzo validado.

#### ✓ Para el profesor

Invita jueces reales y diversos —un emprendedor, alguien que entienda de capital, y un cliente del gremio (un ganadero, un dueño de clínica)—. Que la última experiencia del curso sea defender una idea **validada** ante el mundo real, no ante el profesor.

## 4 El proyecto capstone

El capstone es el eje del curso: equipos de 2 a 3 alumnos validan una **idea real de su propia área** corriéndola por el método. **No es un plan de negocios de escritorio**: exige salir a campo y hablar con clientes reales. El producto final no es «la mejor idea», sino **el mejor aprendizaje validado**.

### 4.1 Entregables por fase

| Fase      | Entregable                                                                             |
|-----------|----------------------------------------------------------------------------------------|
| VER       | Idea elegida + <b>ventaja decisiva</b> + lienzo de validación v1                       |
| VALIDAR   | Evidencia de 10+ conversaciones reales (Mom Test) + resultado de una prueba Mago de Oz |
| CONSTRUIR | Diseño IA-nativo: el lazo cerrado y el mapa de agentes                                 |
| CAPTURAR  | Definición del foso (y por qué se profundiza con el tiempo)                            |
| ESCALAR   | Modelo de negocio + vía de financiamiento                                              |
| Cierre    | <b>Pitch final de 5 min + lienzo validado + evidencia de validación</b>                |

### 4.2 Rúbrica del capstone

Cinco criterios de peso igual. Cada uno se califica 1–4 (insuficiente, en desarrollo, competente, sobresaliente).

| Criterio                        | Qué se evalúa                                                                                            |
|---------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 1 · Problema y ventaja decisiva | ¿El problema es real y la ventaja decisiva es algo que un forastero no tiene?                            |
| 2 · Rigor de la validación      | ¿Habló con clientes reales, sin preguntas tendenciosas (Mom Test)? ¿La evidencia manda sobre la opinión? |
| 3 · Diseño IA-nativo y foso     | ¿El lazo cerrado y el equipo de agentes tienen sentido?<br>¿El foso se profundiza con el uso?            |
| 4 · Honestidad                  | ¿Reconoce sus supuestos y responde sus objeciones más duras sin maquillaje?                              |
| 5 · Comunicación del pitch      | ¿El pitch es claro, honesto y memorable en 5 minutos?                                                    |

★ **Regla de Oro: El criterio que más pesa en la práctica**

El criterio 2 —**rigor de la validación**— es el que separa una materia de emprendimiento de un concurso de ideas. Premia al equipo que descubrió que su idea estaba equivocada y **pivoteó con evidencia** por encima del que defiende una idea bonita sin haber hablado con un solo cliente. Fracasar barato y aprender es ganar.

## 5 El track de IA de doble nivel

La materia enseña a aprovechar la IA en **dos niveles a la vez**: levanta del piso a quien nunca la ha usado y, al mismo tiempo, enseña a quien ya la usa a aplicarla a su startup. Es el diferenciador que ninguna clase de «gestión de práctica» tradicional ofrece.

### 5.1 Nivel 0 — Fluidez (para quien nunca la usó)

Se concentra al inicio (U0) y queda como material de referencia para todo el curso. Cubre, sin nombres de botones que caduquen:

- **Qué es y qué no es** la IA generativa.
- **Prompting como delegación**: hablarle a la IA como a un becario brillante pero literal.
- **Buscador vs. copiloto vs. agente**: tres formas distintas de usarla.
- **En qué falla** (alucinación) y por qué **tú** siempre validas.
- **Tus datos y la privacidad**: qué no subir, cómo agregar.
- **Modelos abiertos vs. cerrados** y por qué le importan al fundador.

- **Punto sutil: Una sola fuente, tres usos**

Este Nivel 0 es exactamente «lo esencial de la IA» que conviene que el libro lleve como **apéndice perenne**: el mismo contenido sirve para el libro, para esta materia y para los recursos en línea —y, por ser conceptual y no de herramientas, no caduca con cada nueva versión de las apps—.

### 5.2 Nivel 1 — IA aplicada al método (para todos)

Tejida en cada fase del método; cada tramo se practica en un lab:

| Fase      | IA aplicada                                                                                |
|-----------|--------------------------------------------------------------------------------------------|
| VER       | Analizar datos del rancho o la clínica para encontrar patrones y oportunidades             |
| VALIDAR   | Generar guiones de entrevista; sintetizar el Mom Test; diseñar un Mago de Oz «humano + IA» |
| CONSTRUIR | Diseñar el lazo cerrado y el equipo de agentes (Planner–Critic–Executor); no-code; un MVP  |

---

|          |                                                                                    |
|----------|------------------------------------------------------------------------------------|
| CAPTURAR | Montar el flujo que acumula el dato que se vuelve foso                             |
| ESCALAR  | Estimar el costo en tokens; usar modelos abiertos para no depender de un proveedor |

---

### 5.3 Los labs

A lo largo del curso, 3–4 **labs prácticos** en los que el alumno **de verdad usa** una IA para una tarea del método: construir su guion de entrevista (U2), prototipar un flujo de agentes (U3), montar un mini-pipeline de datos (U4). Cada lab produce un artefacto que va al portafolio.

#### ▲ La regla de oro del track de IA

La IA **ejecuta**; el veterinario **cura y valida**. Toda salida de la IA pasa por el criterio humano antes de tocar a un animal o a un cliente. Enseñar la herramienta sin enseñar este límite sería irresponsable —y rompería la honestidad que es la marca del método—.

## 6 Anexos

### 6.1 Anexo A — Mapa de alineación con competencias

Esta es la versión a nivel de curso del **mapa de alineación** —el artefacto de mayor apalancamiento para la adopción curricular—. Muestra cómo cada resultado de aprendizaje alimenta una competencia que los marcos de acreditación **ya exigen**. (El mapa fino —capítulo por capítulo contra competencias numeradas— se produce aparte para el comité curricular de cada escuela.)

| RA  | Resultado de aprendizaje                | Competencia formal que alimenta                                                                 |
|-----|-----------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------|
| RA1 | Lineal vs exponencial; captura de valor | CBVE Dominio 8 «Financial & Practice Management»; WOAH adv. 3.8 «Administration and management» |
| RA2 | Validar con clientes reales             | CBVE D8 «applies financial principles to decisions»; D7 «Professionalism»                       |
| RA3 | Empresa IA-nativa                       | CBVE D8 (gestión/innovación) + competencia transversal de IA                                    |
| RA4 | Foso defensible                         | CBVE D8 (sostenibilidad del negocio)                                                            |
| RA5 | Modelo y financiamiento                 | CBVE D8 (revenue, expenses, compensation); RCVS «Business/Finance»                              |
| RA6 | IA con criterio                         | Competencia transversal de IA; WOAH «communication»                                             |
| RA7 | Objeciones y decisión de lanzarse       | CBVE D7 «career planning» con implicaciones financieras                                         |

#### ● Por qué este anexo importa

Los cuatro grandes marcos del mundo (AAVMC-CBVE en EE.UU./Canadá, RCVS en Reino Unido, AVBC en Australasia, WOAH como estándar global) **ya exigen** un dominio de negocio y finanzas. Este curso no pide a la escuela añadir un tema nuevo: le ofrece **el recurso que llena un dominio que ya tiene que cumplir** —

y lo lleva del mínimo obligatorio (alfabetizar en finanzas) a lo exponencial—. Ese es el encuadre honesto y, a la vez, el más persuasivo ante un comité curricular.

## 6.2 Anexo B — Materiales y recursos

| Recurso                                                | Uso                                          |
|--------------------------------------------------------|----------------------------------------------|
| Libro <i>El Veterinario Emprendedor</i> (11 capítulos) | Texto base; una unidad por bloque del método |
| Lienzo de validación (serieemprendedor.com/recursos)   | Eje del capstone, desde U1                   |
| Checklist de los cinco pasos                           | Guía de la fase VALIDAR                      |
| Visualizador lineal-vs-exponencial                     | Actividad de U0                              |
| Guion de clase de 90 min + deck (15 slides)            | Base de la sesión inaugural / versión exprés |
| Comunidad serieemprendedor.com/comunidad               | Cierre: del aula a la red de fundadores      |

## 6.3 Glosario del método

**Ventaja decisiva** — lo que tú tienes o sabes y un forastero no (antes «ventaja injusta»). · **Lazo cerrado** — empresa que mide, decide y actúa de forma autorregulada, como la homeostasis. · **Equipo de agentes (Planner-Critic-Executor)** — el patrón de tres roles de IA: planifica, ejecuta y audita. · **Human-above-the-loop** — el criterio humano que valida por encima del bucle automático. · **Mom Test** — técnica para validar sin hacer preguntas que inducen la respuesta deseada. · **Mago de Oz** — simular el producto a mano antes de construirlo. · **Foso** — ventaja que se profundiza con el tiempo (datos, red, confianza, lo físico). · **Beachhead** — la cabeza de playa: el primer nicho por el que se entra al mercado. · **Método Tomografía** — metodología para analizar una startup por capas. · **OPC** — empresa de una sola persona (*One Person Company*). · **Tomador de precio** — quien no fija su precio (la línea roja del *commodity*). · **CBVE** — *Competency-Based Veterinary Education*, el marco de competencias de la AAVMC.