



DATOS IDENTIFICATIVOS

Emprendimiento: Valoración y Selección de Ideas de Negocio

Asignatura	Emprendimiento: Valoración y Selección de Ideas de Negocio			
Código	O04M157V01109			
Titulación	Máster Universitario en Creación, Dirección e Innovación en la Empresa			
Descriptores	Creditos ECTS	Seleccione	Curso	Cuatrimestre
	3	OB	1	1c
Lengua Impartición	Castellano			
Departamento				
Coordinador/a	Ferro Soto, Carlos Antonio			
Profesorado	Ferro Soto, Carlos Antonio Gómez Gras, José María Menor Conde, Sara			
Correo-e	cferro@uvigo.es			
Web	http://faitic.uvigo.es			
Descripción general	En esta materia se pretende que el alumnado conozca técnicas de generación de ideas y sepa elaborar un plan de empresas en el que se desarrolle la idea de negocio generada			

Competencias

Código	
A1	Poseer y comprender conocimientos que aporten una base u oportunidad de ser originales en el desarrollo y/o aplicación de ideas, a menudo en un contexto de investigación.
A2	Que los estudiantes sepan aplicar los conocimientos adquiridos y su capacidad de resolución de problemas en entornos nuevos o poco conocidos dentro de contextos más amplios (o multidisciplinares) relacionados con su área de estudio.
A4	Que los estudiantes sepan comunicar sus conclusiones y los conocimientos y razones últimas que las sustentan a públicos especializados y no especializados de un modo claro y sin ambigüedades.
A5	Que los estudiantes posean las habilidades de aprendizaje que les permitan continuar estudiando de un modo que habrá de ser en gran medida autodirigido o autónomo.
B1	Capacidad de organización y planificación.
B2	Capacidad para diseñar y poner en práctica los planes globales de la empresa, tanto estratégicos como operativos.
B3	Habilidad en la búsqueda de información especializada y proveniente de distintas fuentes.
B4	Capacidad para la toma de decisiones.
B5	Capacidad para la resolución de problemas.
B6	Capacidad para la transmisión de ideas y la defensa del propio criterio.
B7	Capacidad de análisis y vigilancia de los ambientes empresariales (contorno jurídico, fiscal, social, institucional, etc.).
B9	Capacidad de aprendizaje.
B11	Capacidad de generar ideas, de ser creativo en cuanto a productos, servicios y procesos de la empresa.
B13	Capacidad de desarrollar la iniciativa emprendedora.
C1	Habilidad para el diseño y ejecución de planes de empresa y la puesta en marcha de nuevas iniciativas empresariales.
D1	Capacidad para trabajar en equipos interdisciplinares.
D4	Capacidad de comunicación, negociación y habilidad para la resolución de conflictos.
D7	Habilidad para trabajar de forma autónoma.

Resultados de aprendizaje

Resultados previstos en la materia	Resultados de Formación y Aprendizaje
Evaluar técnica, comercial, económica y financieramente un proyecto de empresa.	A1 A2 A4 A5 B4 B5 B13 C1
Desarrollar de forma sistemática y coherente todos y cada uno de los capítulos del plan de empresa.	A1 A2 A4 A5 B1 B2 B6 B7 B13 C1
Redactar con buen estilo, utilizando expresiones técnicas y explicando convenientemente los términos utilizados de modo que sea legible por cualquier lector.	A1 A2 A4 A5 B6 D4
Usar adecuadamente elementos gráficos (tablas, gráficos o planos) en la comunicación escrita.	A1 A2 A4 A5 B6 D4
Manejar fuentes de información como bases de datos, asociaciones empresariales, contactos con otras empresas, estadísticas oficiales, organismos públicos, etc.	A1 A2 A4 A5 B3 B7 D7
Citar correctamente fuentes de información.	A1 A2 A4 A5 B3 B6
Manejar adecuadamente herramientas para la maduración de ideas	A1 A2 A4 A5 B4 B5 B9 B11 B13 C1 D1 D4

Presentar de forma coherente y ordenada ideas de negocio en formato modelo de negocio (por ejemplo canvas)	A1 A2 A4 A5 B1 B2 B4 B6 B11 B13 C1 D1 D4
--	--

Contenidos

Tema	
Emprendimiento e ideas	<input type="checkbox"/> Perfil del emprendedor <input type="checkbox"/> Generación de ideas: Técnicas y metodologías de creatividad <input type="checkbox"/> Maduración de ideas de negocio <input type="checkbox"/> Descripción de ideas de negocio a través del Modelo de Negocios Canvas
Plan de empresas	<input type="checkbox"/> Planificación de actividades iniciales <input type="checkbox"/> Recursos necesarios <input type="checkbox"/> Modelo de Negocios Canvas <input type="checkbox"/> Funciones del plan de negocios <input type="checkbox"/> Estructura y desarrollo del plan de negocios <input type="checkbox"/> Preparación de un plan de negocios <input type="checkbox"/> Empresario individual y social. Sociedad colectiva, sociedad comanditaria, sociedad de responsabilidad limitada, sociedad anónima, cooperativas
Estrategia	<input type="checkbox"/> Estrategia competitiva para el modelo de negocio <input type="checkbox"/> Estrategia emprendedora <input type="checkbox"/> Implementación de la estrategia emprendedora

Planificación

	Horas en clase	Horas fuera de clase	Horas totales
Sesión magistral	5	5	10
Resolución de problemas y/o ejercicios	10	4	14
Proyectos	0	50	50
Pruebas de tipo test	1	0	1

*Los datos que aparecen en la tabla de planificación son de carácter orientativo, considerando la heterogeneidad de alumnado

Metodologías

	Descripción
Sesión magistral	Exposición por parte del profesor de manera participativa de los contenidos sobre la materia objeto de estudio, bases teóricas y/o directrices de un trabajo, ejercicio o proyecto a desarrollar por el estudiante. La asistencia a clases será tenida en cuenta positivamente en la evaluación del alumno
Resolución de problemas y/o ejercicios	El estudiante desarrolla ejercicios o proyectos en el aula bajo las directrices y supervisión del profesor. Puede estar vinculado su desarrollo con actividades autónomas del estudiante.
Proyectos	Realización de actividades que permiten la cooperación de varias asignaturas y enfrentan a los alumnos, trabajando en equipo, a problemas abiertos. Permiten entrenar, entre otras, las capacidades de aprendizaje en cooperación, de liderazgo, de organización, de comunicación y de fortalecimiento de las relaciones personales.

Atención personalizada

Metodologías	Descripción
Proyectos	Resolución personalizada de problemas del alumnado a la hora de llevar a la práctica los conocimientos teóricos adquiridos
Sesión magistral	Resolución personalizada de problemas del alumnado a la hora de entender los conocimientos teóricos impartidos
Resolución de problemas y/o ejercicios	Resolución personalizada de problemas del alumnado a la hora de llevar a la práctica los conocimientos teóricos adquiridos

Evaluación

Descripción		Calificación	Resultados de Formación y Aprendizaje			
Resolución de problemas y/o ejercicios	El estudiante desarrolla ejercicios o proyectos en el aula bajo las directrices y supervisión del profesor. Puede estar vinculado su desarrollo con actividades autónomas del estudiante.	10	A1	B4	D1	
			A2	B5	D4	
			A4	B6		
			A5	B9		
				B11		
				B13		
Proyectos	Elaboración y presentación de un modelo de negocio	70	A1	B1	C1	D1
			A2	B2	D4	
			A4	B3		
			A5	B4		
				B5		
				B6		
				B7		
				B9		
				B11		
				B13		
Pruebas de tipo test	Preguntas tipo test sobre contenidos teórico prácticos impartidos	20	A1	B9	C1	D7

Otros comentarios sobre la Evaluación

Ha de alcanzarse un nota mínima de 5 tanto en el proyecto (modelo de negocio) como en el examen tipo test en cada oportunidad (ordinaria y extraordinaria) para aprobar en esa oportunidad. De no ser así, figurará una nota de suspenso.

El proyecto aprobado se guarda para ambas oportunidades dentro del mismo curso académico

El examen tipo test **no** se guarda de una oportunidad a otra

Las fechas y horarios de las pruebas de evaluación de las diferentes convocatorias son las especificadas en el calendario de pruebas de evaluación aprobado por la Comisión Académica del Máster para el curso 2016-2017. No obstante, el calendario puede ser modificado a lo largo del curso por algún imprevisto. Consulta la página web del Máster por si hubiera cambios. En el caso de conflicto o disparidad entre las fechas de los exámenes, prevalecerán las señaladas en la mencionada página web: <http://mastercidie.webs.uvigo.es/index.php/gl/docencia-menu-gl/horarios-e-guia-novo-alumnado>

Fuentes de información

GIL, M.A.; GINER, F., **Cómo crear y hacer funcionar una empresa. Conceptos e instrumentos**, ESIC, Madrid.,

GÓMEZ GRAS, J.M., et. al., **Manual de casos sobre creación de empresas en España**, McGraw-Hill, Madrid,

GÓMEZ GRAS, J.M., et. al., **Manual para la creación de empresas por universitarios**, UMH: Observatorio Ocupacional,

GÓMEZ GRAS, J.M., **Estrategia para la competitividad de las PYMES. Especial referencia al proceso de creación de empresa.**, McGraw-Hill.,

GONZÁLEZ DOMÍNGUEZ, F.J, **Creación de empresas : guía del emprendedor**, Pirámide,

JIMÉNEZ QUINTERO, JA, **Creación de empresas : tipología de empresas y viabilidad estratégica**, Madrid: Pirámide,

JIMÉNEZ QUINTERO, JA (coord), **Creación de empresas : viabilidad estratégica en la práctica**, Madrid: Pirámide,

Osterwalder, A. y Pigneur, Y; Bernarda, G y Smith, A., **Diseñando la propuesta de valor**, Grupo Planeta, Barcelona,

Osterwalder, A. y Pigneur, Y, **Generación de modelos de negocio : un manual para visionarios, revolucionarios y retadores**, Deusto, Barcelona,

Ries, E, **The Lean Startup**, Ed. Crown Business,

Soto, M., **Innovación por Design Thinking**, Ed. UC,

Vidal, F. et al., **Este no es otro manual de creación de empresas (acceso libre en: <http://observatorio.umh.es/files/2011/08/Este-no-es-otro-Manual-de-creación-de-empresas2.pdf>)**, Ed. UMH,

Recursos electrónicos

<http://servicios.ipyme.org/planempresa/>

<http://www.womanemprende.org>

<http://www.bicgalicia.es>

Recomendaciones

Otros comentarios

Esta guía docente anticipa las líneas de actuación que se deben llevar a cabo con el alumno en la materia y se concibe de forma flexible. En consecuencia, puede requerir reajustes a lo largo del curso académico promovidos por la dinámica de la

clase y del grupo de destinatarios real o por la relevancia de las situaciones que pudiesen surgir.
Asimismo, se aportará al alumnado la información y pautas concretas que sean necesarias en cada momento del proceso formativo.
