



## DATOS IDENTIFICATIVOS

### Emprendemento: Valoración e Selección de Ideas de Negocio

Materia	Emprendemento: Valoración e Selección de Ideas de Negocio			
Código	O04M006V01110			
Titulación	Máster Universitario en Creación, Dirección e Innovación na Empresa			
Descritores	Creditos ECTS	Sinale	Curso	Cuadrimestre
	3	OB	1	1c
Lingua de impartición	Castelán			
Departamento	Dpto. Externo Organización de empresas e márketing			
Coordinador/a	Ferro Soto, Carlos Antonio			
Profesorado	Ferro Soto, Carlos Antonio Gómez Gras, José María Menor Conde, Sara			
Correo-e	cferro@uvigo.es			
Web	<a href="http://faitic.uvigo.es">http://faitic.uvigo.es</a>			
Descrición xeral	Nesta materia preténdese que o alumnado coñeza técnicas de xeración de ideas e saiba elaborar un plan de empresas no que se desenvolva a idea de negocio xerada			

## Competencias

Código	
A1	Posuír e comprender coñecementos que acheguen unha base ou oportunidade de ser orixinais no desenvolvemento e/ou aplicación de ideas, adoito nun contexto de investigación.
A2	Que os estudantes saiban aplicar os coñecementos adquiridos e a súa capacidade de resolución de problemas en contornos novos ou pouco coñecidos dentro de contextos máis amplos (ou multidisciplinares) relacionados coa súa área de estudo.
A4	Que os estudantes saiban comunicar as súas conclusións, e os coñecementos e razóns últimas que as sustentan, a públicos especializados e non especializados dun xeito claro e sen ambigüidades.
A5	Que os estudantes posúan as habilidades de aprendizaxe que lles permitan continuar estudando dun xeito que terá que ser, en grande medida, autodirixido e autónomo.
B1	Capacidade de organización e planificación
B2	Capacidade para deseñar e pór en práctica os plans globais da empresa, tanto estratéxicos como operativos
B3	Habilidade na procura de información especializada e proveniente de distintas fontes
B4	Capacidade para a toma de decisións
B5	Capacidade para a resolución de problemas
B6	Capacidade para a transmisión de ideas e a defensa do propio criterio
B7	Capacidade de análise e vixilancia dos ambientes empresariais (contorno xurídico, fiscal, social, institucional, etc.)
B9	Capacidade de aprendizaxe
B11	Capacidade de xerar ideas, de ser creativo en canto a produtos, servizos e procesos da empresa
B13	Capacidade de desenvolver a iniciativa emprendedora
C1	Habilidade para o deseño e execución de plans de empresa e a posta en marcha de novas iniciativas empresariais
D1	Capacidade para traballar en equipos interdisciplinares
D4	Capacidade de comunicación, negociación e habilidade para a resolución de conflitos
D6	Capacidade de aplicar os coñecementos na práctica
D7	Habilidade para traballar de forma autónoma

## Resultados de aprendizaxe

Resultados previstos na materia	Resultados de Formación e Aprendizaxe
Avaliar técnica, comercial, económica e *financieramente un proxecto de empresa.	A1 A2 A4 A5 B4 B5 B13 C1 D6
Desenvolver de forma sistemática e coherente todos e cada un dos capítulos do plan de empresa.	A1 A2 A4 A5 B1 B2 B6 B7 B13 C1 D6
Redactar con bo estilo, utilizando expresións técnicas e explicando convenientemente os termos utilizados de modo que sexa *legible por calquera lector.	A1 A2 A4 A5 B6 D4
Usar adecuadamente elementos gráficos (táboas, gráficos ou planos) na comunicación escrita.	A1 A2 A4 A5 B6 D4
Manexar fontes de información como bases de datos, asociacións empresariais, contactos con outras empresas, estatísticas oficiais, organismos públicos, etc.	A1 A2 A4 A5 B3 B7 D7
Citar correctamente fontes de información.	A1 A2 A4 A5 B3 B6
Manexar adecuadamente ferramentas para a maduración de ideas	A1 A2 A4 A5 B4 B5 B9 B11 B13 C1 D1 D4 D6

Presentar de forma coherente e ordenada ideas de negocio en formato modelo de negocio (por exemplo *canvas)	A1 A2 A4 A5 B1 B2 B4 B6 B11 B13 C1 D1 D4 D6
---	--

### Contidos

Tema	
Emprendemento e ideas	<input type="checkbox"/> Perfil da emprendedor <input type="checkbox"/> Xeración de ideas: Técnicas e metodoloxías de creatividade <input type="checkbox"/> Maduración de ideas de negocio <input type="checkbox"/> Descrición de ideas de negocio a través do Modelo de Negocios *Canvas
Plan de empresas	<input type="checkbox"/> Planificación de actividades iniciais <input type="checkbox"/> Recursos necesarios <input type="checkbox"/> Modelo de Negocios *Canvas <input type="checkbox"/> Funcións do plan de negocios <input type="checkbox"/> Estrutura e desenvolvemento do plan de negocios <input type="checkbox"/> Preparación dun plan de negocios <input type="checkbox"/> Empresario individual e social. Sociedade colectiva, sociedade *comanditaria, sociedade de responsabilidade limitada, sociedade anónima, cooperativas
Estratexia	<input type="checkbox"/> Estratexia competitiva para o modelo de negocio <input type="checkbox"/> Estratexia emprendedora <input type="checkbox"/> *Implementación da estratexia emprendedora

### Planificación

	Horas na aula	Horas fóra da aula	Horas totais
Sesión maxistral	5	5	10
Resolución de problemas e/ou exercicios	10	4	14
Proxectos	0	50	50
Probos de tipo test	1	0	1

\*Os datos que aparecen na táboa de planificación son de carácter orientador, considerando a heteroxeneidade do alumnado.

### Metodoloxía docente

	Descrición
Sesión maxistral	Exposición por parte do profesor de maneira participativa dos contidos sobre a materia obxecto de estudo, bases teóricas e/ou directrices dun traballo, exercicio ou proxecto a desenvolver polo estudante. A asistencia a clases será tida en conta positivamente na avaliación do alumno
Resolución de problemas e/ou exercicios	O estudante desenvolve exercicios ou proxectos na aula baixo as directrices e supervisión do profesor. Pode estar vinculado o seu desenvolvemento con actividades autónomas do estudante.
Proxectos	Realización de actividades que permiten a cooperación de varias materias e enfrontan aos alumnos, traballando en equipo, a problemas abertos. Permiten adestrar, entre outras, as capacidades de aprendizaxe en cooperación, de liderado, de organización, de *comunicación e de fortalecemento das relacións persoais.

### Atención personalizada

Metodoloxías	Descrición
Proxectos	Contacto que o alumno mantén co profesorado da materia para asesoramento/desenvolvo de actividades da materia e do proceso de aprendizaxe.
Sesión maxistral	Contacto que o alumno mantén co profesorado da materia para asesoramento/desenvolvo de actividades da materia e do proceso de aprendizaxe.
Resolución de problemas e/ou exercicios	Contacto que o alumno mantén co profesorado da materia para asesoramento/desenvolvo de actividades da materia e do proceso de aprendizaxe.

<b>Avaliación</b>						
	Descrición		Cualificación	Resultados de Formación e Aprendizaxe		
Resolución de problemas e/ou exercicios	O estudante desenvolve exercicios ou proxectos na aula baixa as directrices e supervisión do profesor. Pode estar vinculado o seu desenvolvemento con actividades autónomas do estudante.	10	A1 A2 A4 A5	B4 B5 B6 B9 B11 B13		D1 D4 D6
Proxectos	Elaboración e presentación dun modelo de negocio	70	A1 A2 A4 A5	B1 B2 B3 B4 B5 B6 B7 B9 B11 B13	C1	D1 D4 D6
Probas de tipo test	Preguntas tipo test sobre contidos teórico prácticos impartidos	20	A1	B9	C1	D7

### **Outros comentarios sobre a Avaliación**

Ten que alcanzarse unha nota mínima de 5 tanto no proxecto (modelo de negocio) como no exame tipo test en cada oportunidade (xaneiro e xullo) para aprobar nesa oportunidade. De non ser así, figurará unha nota de suspenso.

O traballo aprobado se garda para ambas oportunidades dentro do mesmo curso académico

O exame tipo test non se garda dunha oportunidade a outra

As datas e horarios das probas de avaliación das diferentes convocatorias son as especificadas no calendario de probas de avaliación aprobado pola Comisión Académica do Máster para o curso 2015-2016. No entanto, o calendario pode ser modificado ao longo do curso por algún imprevisto. Consultade a páxina web do Máster por se hai cambios. No caso de conflito ou disparidade entre as datas dos exames, prevalecerán as sinaladas na mencionada páxina web: <http://mastercidie.webs.uvigo.es/index.php/gl/docencia-menu-gl/horarios-e-guia-novo-alumnado>

### **Bibliografía. Fontes de información**

<http://www.redepyme.com>,

<http://www.womanemprende.org>,

<http://www.bicgalicia.es>,

<http://www.plandeempresa.com/>,

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

VELASCO, F., **Aprender a elaborar un plan de negocio**, Ediciones Paidós Iberica, S.A,

GONZÁLEZ DOMÍNGUEZ, F.J, **Creación de Empresas. Guía para el desarrollo de iniciativas empresariales**, Pirámide,

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.,

MATEO DUEÑAS R., SAGARRA PORTA R., **Creación de Empresas. Teoría y Práctica**, Editorial Mc Graw Hill, Madr,

JIMÉNEZ QUINTERO, JA, **Dirección estratégica y viabilidad de empresas. Aplicaciones prácticas**, Madrid: Pirámide,

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

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

### **Recomendacións**

#### **Outros comentarios**

Esta guía docente anticipa as liñas de actuación que se deben levar a cabo co alumno na materia e concíbese de forma flexible. En consecuencia, pode requirir reaxustes ao longo do curso académico promovidos pola dinámica da clase e do grupo de destinatarios real ou pola relevancia das situacións que puidesen xurdir.

Así mesmo, achegarase ao alumnado a información e pautas concretas que sexan necesarias en cada momento do proceso formativo.

---