



DATOS IDENTIFICATIVOS

Emprendemento: Valoración e Selección de Ideas de Negocio

Materia	Emprendemento: Valoración e Selección de Ideas de Negocio			
Código	O04M157V01109			
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				
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			
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, adoitado 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.
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
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
Redactar con bo estilo, utilizando expresións técnicas e explicando convenientemente os termos utilizados de modo que sexa lexible 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

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
------------------------------------------------------------------------------------------------------------	------------------------------------------------------------------------------

Contidos	
Tema	
Emprendemento e ideas	<input type="checkbox"/> Perfil do 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
Probas 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	Resolución personalizada de problemas do alumnado á hora de levar á práctica os coñecementos teóricos adquiridos
Sesión maxistral	Resolución personalizada de problemas do alumnado á hora de entender os coñecementos teóricos impartidos
Resolución de problemas e/ou exercicios	Resolución personalizada de problemas do alumnado á hora de levar á práctica os coñecementos teóricos adquiridos

Avaliación						
	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	
Proxectos	Elaboración e presentación dun modelo de negocio	70	A1 A2 A4 A5	B1 B2 B3 B4 B5 B6 B7 B9 B11 B13	C1 D4	
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 (ordinaria e extraordinaria) para aprobar nesa oportunidade. De non ser así, figurará unha nota de suspenso.

O proxecto aprobado se garda para ambas as 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 2016-2017. No entanto, o calendario pode ser modificado ao longo do curso por algún imprevisto. Consulta a páxina web do Máster por se houberse 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

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,

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, achegárase ao alumnado a información e pautas concretas que sexan necesarias en cada momento do proceso

formativo.
