

Actividad Formativa – Taller de Emprendimiento

CRÉDITOS: 3 ECTS

PROFESORA COORDINADORA: M^ª Elena Vázquez Cendón (elena.vazquez.cendon@usc.es)

UNIVERSIDAD DESDE LA QUE IMPARTE EL PROFESOR/A COORDINADOR/A: USC

¿HA DADO O VA A DAR AUTORIZACIÓN PARA GRABAR LAS CLASES DE ESTA ASIGNATURA? Si

PROFESORA 1: Eva López Barrio (eva.lopez@usc.es)

UNIVERSIDAD DESDE LA QUE IMPARTE EL PROFESORA: USC

¿HA DADO O VA A DAR AUTORIZACIÓN PARA GRABAR LAS CLASES DE ESTA ASIGNATURA? Si

PROFESORA 2: Maruxa Álvarez Jiménez (maruxa@uvigo.gal)

UNIVERSIDAD DESDE LA QUE IMPARTE EL PROFESORA: UVIGO

¿HA DADO O VA A DAR AUTORIZACIÓN PARA GRABAR LAS CLASES DE ESTA ASIGNATURA? Si

CONTENIDOS:

TEMA 1: ITINERARIO PROFESIONAL Y EMPRENDEDOR.

- Identificar la personalidad emprendedora.
- Elaborar un MAFO: mejoras/fortalezas – amenazas, oportunidades.
- Elaborar un CANVAS PERSONAL: analizar las capacidades con la actitud emprendedora.
- Las mal llamadas habilidades blandas (soft skills).

TEMA 2: EL MODELO DE NEGOCIO Y EL MACROENTORNO.

- Modelo CANVAS.
- Conformar el EQUIPO.
- Estudiar el MACROENTORNO.

Tema 3: ESTRATEGIA, ANÁLISIS, VIABILIDAD Y DAFO.

- Estrategia de negocio.
- Análisis de agentes.
- Comercio y DAFO.

Tema 4: MARCO LEGAL, JURÍDICO Y PLAN OPERATIVO.

- Regímenes Societarios.
- Marco Jurídico de la Empresa.
- Plan operativo.

Tema 5: FISCALIDAD, FINANZAS E INVERSIONES.

- Fiscalidad básica.
- Plan Financiero.
- Inversiones.

Tema 6: REVISIÓN FINAL Y PRESENTACIONES.

- Elevator pitch o Pechakucha.

METODOLOGÍA:

EMPRENDER, partiendo de tu conocimiento crearemos un plan de empresa solvente adaptado al mercado.

- Diseñar el proyecto empresarial.
- Reflexión y control.
- Comunicación con el equipo, especialmente si no todos ellos han participado en la génesis del negocio.
- Marketing, sobre todo en la búsqueda de equipo o en la obtención de financiación.

IDIOMA: Castellano

¿SE REQUIERE PRESENCIALIDAD PARA ASISTIR A LAS CLASES?

Videoconferencia en alguna de las sedes del M2i o, en casos justificados, mediante conexión remota.

BIBLIOGRAFÍA

“El emprendedor visionario” - ALFARO BAUS MANUEL; QUINTANO MICHELE; PEDREROL SAGALES, ALLEN, M. (2001). Ed. Empresa Activa

“Emprender con éxito” - AMAT, O. (1.996). Ed. Gestión 2000

“Cómo crear su propia empresa” - BARROS, M. (2.000). Ed. Pirámide

“LA CREACIÓN DE LA EMPRESA PROPIA: CONSEJOS PRÁCTICOS PARA SU PUESTA EN MARCHA CON ÉXITO” - BERMEJO, M. ET AL. (1.997). Ed. McGraw-Hill

“Cómo crear y hacer funcionar una empresa” - GIL ESTALLO, M.A. y GINER DE LA FUENTE, F. (2007). Ed. Esic

“Manual para la creación de empresas por universitarios” - GÓMEZ GRAS, J.M., et. al. (2002). UMH: Observatorio Ocupacional

“Creación de Empresas. Guía para el desarrollo de iniciativas empresariales” - GONZÁLEZ DOMÍNGUEZ, F.J. (2003). Ed. Pirámide

“Tu propia empresa: un reto personal. Manual útil para emprendedores” - MAQUEDA, J. et. al. (2003). Ed. Esic.

“Creación de Empresas. Teoría y Práctica” - MATEO, R Y SAGARRA, R. (2004). Ed. McGraw-Hill.

“El arte de crear empresas y sus artista” - sNUENO, P. (2.001). Ed. Deusto

<https://innovatia83.es/registrar>

COMPETENCIAS

Básicas y generales:

CG2: Saber aplicar los conocimientos adquiridos y su capacidad de resolución de problemas en entornos nuevos o poco conocidos dentro de contextos más amplios, incluyendo la capacidad de integrarse en equipos multidisciplinares de I+D+i en el entorno empresarial.

CRITERIOS PARA LA 1ª OPORTUNIDAD DE EVALUACIÓN:

Para desarrollar el plan de negocio del proyecto y demostrar la viabilidad de éste, trabajaremos ocho apartados diferentes, comenzando por la propia presentación del proyecto, la oportunidad de negocio, el entorno, el modelo de negocio, el análisis de viabilidad comercial, técnica y operativa, las necesidades de recursos humanos y finalmente las previsiones económicas y financieras.

La evaluación se hará en base a la presentación del lienzo CANVAS. Business Model Canvas, que se emplea habitualmente para visualizar de una forma ágil y simple el modelo de negocio de nuevos proyectos mediante nueve módulos diferentes que serían el segmento de clientes a los que nos dirigiremos, el problema a solucionar, la proposición de valor única, la solución al problema, los canales con los que nos relacionaremos con los clientes, las fuentes de ingresos, las estructuras de gastos, las métricas clave que nos permitirán comprobar el funcionamiento del proyecto y la ventaja competitiva de nuestro negocio.

CRITERIOS PARA LA 2ª OPORTUNIDAD DE EVALUACIÓN:

Los mismos criterios de evaluación de la actividad formativa que en la primera oportunidad.

COMENTARIOS:

La FINALIDAD DE LA FORMACIÓN es adquirir competencias para visualizar el emprendimiento universitario como salida laboral, y conocer herramientas para facilitar el análisis de la viabilidad económica, financiera y comercial de los mismos.
