ESCUELA TÉCNICA SUPERIOR DE INGENIERÍA

GUIA DOCENTE

CURSO 2016/2017

Máster Oficial en Ingeniería de Montes

DATOS DE LA ASIGNATURA			
Nombre:			
Creación de Empresas			
Denominación en inglés:			
Entrepreneurship			
Código:		**Carácter:**	
1150131		Optativa	
Horas:			
	Totales	**Presenciales**	**No presenciales**
Trabajo estimado:	75	30	45

Créditos:				
	Grupos reducidos			
Grupos grandes	**Aula estándar**	**Laboratorio**	**Prácticas de campo**	**Aula de informática**
1.6	0	0	1.4	0

Departamentos:	**Áreas de Conocimiento:**
Dirección de Empresas y Marketing	Organización de Empresas
Curso:	**Cuatrimestre:**
2º - Segundo	Primer cuatrimestre

DATOS DE LOS PROFESORES			
Nombre:	**E-Mail:**	**Teléfono:**	**Despacho:**
*Borrero Sánchez, Juan Diego	jdiego@uhu.es	959219696	EL CARMEN Fac. Ciencias Trabajo. Despacho 3.5

*Profesor coordinador de la asignatura

Consultar los horarios de la asignatura

DATOS ESPECÍFICOS DE LA ASIGNATURA

1. Descripción de contenidos

1.1. Breve descripción (en castellano):

· Figura del emprendedor e importancia de la creatividad y la innovación
· Puesta en marcha de un negocio: formas jurídicas en la legislación española
· Desarrollo de fórmulas en economía social y empresa familiar
· El plan de empresa
· Aspectos legales, fiscales, organizativos y financieros en la gestión de la empresa
· Trámites para la creación de una empresa

1.2. Breve descripción (en inglés):

· Figure of entrepreneurial and importance of creativity and innovation
· Starting a Business: legal forms in Spanish legislation
· Development of social economy formulas and family business
· The business plan
· Legal, fiscal, organizational and financial management of the company
· Steps for creating a business

2. Situación de la asignatura

2.1. Contexto dentro de la titulación:

El perfil profesional y las competencias del ingeniero forestal son muy adecuadas para que, bien solo o bien acompañado, inicie una aventura de emprendimiento empresarial.

2.2. Recomendaciones:

No se da ninguna.

3. Objetivos (Expresados como resultados del aprendizaje):

Fomentar el espíritu emprendedor. Proporcionar las estrategias para manejar los enormes desafíos asociados con los cambios en un entorno dinámico y cada vez más complejo dotando a los participantes de un triple componente de conocimiento -gestión, negocio y tecnología- para que puedan crear empresas en el ámbito tecnológico y forestal.

4. Competencias a adquirir por los estudiantes

4.1. Competencias específicas:

4.2. Competencias básicas, generales o transversales:

- **CB6:** 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
- **CB7:** 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
- **CB8:** Que los estudiantes sean capaces de integrar conocimientos y enfrentarse a la complejidad de formular juicios a partir de una información que, siendo incompleta o limitada, incluya reflexiones sobre las responsabilidades sociales y éticas vinculadas a la aplicación de sus conocimientos y juicios
- **CB9:** 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
- **CB10:** 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.
- **CG1:** Capacidad para aplicar las técnicas de marketing y comercialización de productos forestales

5. Actividades Formativas y Metodologías Docentes

5.1. Actividades formativas:

- Sesiones de Teoría sobre los contenidos del Programa.
- Sesiones de Resolución de Problemas.
- Sesiones Prácticas en Laboratorios Especializados o en Aulas de Informática.
- Sesiones de Campo de aproximación a la realidad Industrial.

5.2. Metologías docentes:

- Clase Magistral Participativa.
- Desarrollo de Prácticas en Laboratorios Especializados o Aulas de Informática en grupos reducidos.
- Desarrollo de Prácticas de Campo en grupos reducidos.
- Resolución de Problemas y Ejercicios Prácticos.
- Tutorías Individuales o Colectivas. Interacción directa profesorado-estudiantes.
- Planteamiento, Realización, Tutorización y Presentación de Trabajos.
- Conferencias y Seminarios.
- Evaluaciones y Exámenes.

5.3. Desarrollo y justificación:

El estudiante que curse esta asignatura se familiarizará con el proceso intelectual y material que conlleva la iniciación de cualquier actividad empresarial, así como con los problemas y la casuística fundamental que entraña la gestión de las empresas. De este modo, conocerá técnicas de fomento de la creatividad, los elementos que ha de tener un plan de empresa, los trámites que implica la puesta en marcha de un nuevo negocio, la naturaleza de los tipos de empresa y los principales retos que supone su desarrollo y continuidad en el tiempo.
Sesiones académicas de teoría: exposición de los conceptos y cuestiones básicas de la materia. Exposiciones y debates: discusión de temas de actualidad; Trabajos sobre creación de empresas. Sesiones de campo para testar el business model.

6. Temario desarrollado:

1. **EL ARTE DE EMPEZAR**
    1. EL EMPRENDEDOR Y FORMAS JURÍDICAS
    2. GENERACIÓN DE PROPUESTAS DE VALOR. LA IDEA Y OPORTUNIDAD DE NEGOCIO
2. **¿QUIÉN ES TU CLIENTE?**
3. **¿CUÁL SERÁ TU PRODUCTO?**
4. **¿CÓMO HARÁS DINERO CON TU PRODUCTO Y CÓMO CONSTRUIRÁS TU PRODUCTO?**
    1. BUSINESS MODEL
    2. PRODUCTO MÍNIMO VIABLE.
5. **¿CÓMO ESCALARÁS TU NEGOCIO?**
6. 1. BUSINESS PLAN

7. Bibliografía

7.1. Bibliografía básica:

Título: El manual del emprendedor. Autor: Steve Blank. Editorial, año: Gestión 2000

7.2. Bibliografía complementaria:

Título: The Lean Startup
Autor: Ries, Eric
Título: The Art of start
Autor: Kawasaki, Guy
Título: Business Model Generation
Autor: Osterwalder, Alexander
Título: El emprendedor Lean: Cómo los visionarios crean productos, desarrollan proyectos innovadores y transforman los mercados.
Autor: Brant Cooper, Patrick Vlaskovits Editorial, año: UNIR Editorial
Título: Running Lean: Cómo iterar de un plan A a un plan que funciona. Autor: Ash Maurya. Editorial, año: UNIR
Título: Lean UX: Cómo aplicar los principios Lean a la mejora de la experiencia de usuario. Autor: Jeff Gothelf Editorial, año: UNIR Editorial
Título: El libro negro del emprendedor: No digas que nunca te lo advirtieron. Autor: Fernando Trias de Bes Editorial, año:Empresa Activa
Título: Los principales errores de los emprendedores. Autor: Carlos Blanco Editorial, año: Gestion 2000

8. Sistemas y criterios de evaluación.

8.1. Sistemas de evaluación:

- Examen de teoría/problemas
- Defensa de Trabajos e Informes Escritos
- Seguimiento Individual del Estudiante

8.2. Criterios de evaluación y calificación:

Examen 0%
Defensa de Trabajos e Informes Escritos 70%
Seguimiento individual del estudiante 30%

9. Organización docente semanal orientativa:

Semanas	Grupos Grandes	Grupos Reducidos Aula Estándar	Grupos Reducidos Aula de Informática	Grupos Reducidos Laboratorio	Grupos Reducidos prácticas de campo	Pruebas y/o actividades evaluables	Contenido desarrollado
#1	1	0	0	0	0		EL EMPRENDEDOR Y FORMAS JURÍDICAS
#2	1	0	0	0	0	DECLARACIÓN DE PROBLEMA U OPORTUNIDAD	LA IDEA Y OPORTUNIDAD DE NEGOCIO
#3	1	0	0	0	1	MERCADO COMPETITIVO Y FEEDBACK	¿QUIÉN ES TU CLIENTE?
#4	1	0	0	0	1	MERCADO ESTRELLA Y FEEDBACK	¿QUIÉN ES TU CLIENTE?
#5	1	0	0	0	2	FEEDBACK	¿CUÁL SERÁ TU PRODUCTO?
#6	1	0	0	0	2	MATRIZ ERIC	¿CUÁL SERÁ TU PRODUCTO?
#7	1	0	0	0	1	CANVAS 0	MODELO DE NEGOCIO
#8	1	0	0	0	2	FEEDBACK ITERACIÓN	MODELO DE NEGOCIO
#9	1	0	0	0	2	CANVAS 1	MODELO DE NEGOCIO
#10	1	0	0	0	1	BOCETO	PRODUCTO MÍNIMO VIABLE
#11	1	0	0	0	1	LOW PROTOTIPO	PRODUCTO MÍNIMO VIABLE
#12	1	0	0	0	1	HIGH PROTOTIPO	PRODUCTO MÍNIMO VIABLE
#13	1	0	0	0	0		BUSINESS PLAN
#14	1	0	0	0	0	XLSX	BUSINESS PLAN
#15	2	0	0	0	0	PPT Y PDF Y DOCUMENTO EJECUTIVO	PRESENTACIÓN
	16	0	0	0	14		