

FICHA DE LA ASIGNATURA:
Formación para el Desarrollo Profesional
Obligatoria 3 ECTS-Créditos

Equipo docente



Sonia Juárez Boal

Departamento Organización de Empresas, Creación de Empresas

mariasju@ucm.es

<https://www.linkedin.com/in/ssoniajuareznonexecutivedirector?>

Objetivos Didácticos

El objetivo básico es conocer los fundamentos del aprendizaje para la creación de una empresa y saber ponerlos en práctica para poder desarrollar un proyecto de emprendimiento en el área lingüística.

Este objetivo se desgrana en los siguientes objetivos específicos:

1. Conocer y saber utilizar con precisión los términos relacionados con el ecosistema emprendedor.
2. Conocer las herramientas para elaborar una propuesta de valor y un modelo de negocio
3. Conocer las funciones necesarias para realizar un análisis competitivo: DAFO y las 5 Fuerzas de Porter.
4. Adquirir los conocimientos necesarios para elaborar un Plan de Marketing
5. Conocer los elementos necesarios para crear un Plan de Operaciones
6. Adquirir los conocimientos necesarios para la elaboración del Plan de Negocio: Plan Económico-Financiero.
7. Conocer el uso apropiado de las herramientas de financiación de Proyectos Empresariales
8. Adquirir los conocimientos para establecer la forma jurídica de la empresa.
9. Conocer las claves para la creación del equipo de gestión de la empresa
10. Saber plantear y desarrollar un Proyecto de Creación de Empresa.

Conocimientos y/o destrezas previas recomendadas

No se exigen requisitos especiales. Se recomiendan conocimientos básicos sobre dirección de empresas y las distintas áreas funcionales de la misma (marketing, operaciones, organización y recursos humanos, contabilidad y finanzas...)

Posibles asignaturas del Máster directamente relacionadas con ésta

N/A

Carga de trabajo/estudio prevista por semana para el alumno

10-12 horas de dedicación, repartidas entre el estudio del material docente (40%), el análisis de material adicional (10%), la resolución de casos prácticos y realización de cuestionarios (20%), la comunicación con el tutor y los compañeros (10%), la asistencia a seminarios presenciales o en línea (20%). La última semana se dedicará a la realización del proyecto final (100%).

Descripción general de la asignatura

Analizar los principales aspectos relacionados con la creación de empresas lingüísticas: El empresario y el emprendedor. Emprendedor corporativo o “intrapreneurship”. Características del emprendedor. Creatividad, innovación y la idea de negocio. Oportunidades de negocio en el sector. La protección de la idea. El plan de negocio o análisis de viabilidad. Modelos de negocio. Creación propia frente a franquicia. Fuentes de capital para el nuevo negocio. Capital riesgo y “business angels”. Estrategias para el crecimiento del nuevo negocio.

Cronograma del curso

Semana	Tema	Objetivos didácticos	Profesor
Semana 1	Presentación e introducción a la asignatura. Emprendimiento en empresas lingüísticas.	Conocer qué es y significa emprender. Ecosistema emprendedor.	Sonia Juárez Boal
Semana 2	TEMA 1. INTRODUCCION 1.1. Definición y conceptos esenciales 1.2. Tipos de emprendimiento 1.3. Entorno emprendedor 1.4. El proceso emprendedor	Conocer el Proceso y el Entorno emprendedor	Sonia Juárez Boal
Semana 3	TEMA 2. PROPUESTA DE VALOR 2.1. Concepto y utilidad 2.2. Lienzo de propuesta de valor 2.3. Selección del segmento de clientes 2.4. Análisis competitivo	Aprender a elaborar una Propuesta de Valor a través de la herramienta CANVAS.	Sonia Juárez Boal
Semana 4	TEMA 3. MODELO DE NEGOCIO 3.1. Concepto y utilidad 3.2. Componentes 3.3. Tipología 3.4. Selección de "cabeza de playa"	Conocer cómo se establece un modelo de negocio	Sonia Juárez Boal
Semana 5	TEMA 4. DESARROLLO Y VALIDACIÓN 4.1. Producto mínimo viable 4.2. Equipo emprendedor 4.3. "Tracción" 4.4. Financiación del desarrollo y validación	Aprender a elaborar un Producto mínimo Viable y su financiación	Sonia Juárez Boal
Semana 6	TEMA 5. PLAN DE NEGOCIO 5.1. Concepto y utilidad 5.2. Contenidos y estructura 5.3. Documentos de soporte 5.4. Misión, visión y objetivos del negocio	Aprender a elaborar el Plan de Negocio	Sonia Juárez Boal
Semana 7	TEMA 6. CRECIMIENTO Y RENTABILIDAD 6.1. Definición de actividades	Establecer el modelo operativo y las estrategias de	Sonia Juárez Boal

	6.2. Organización, planificación y recursos humanos 6.3. Estimación de demanda y "growth-hacking" 6.4. Financiación del crecimiento y rentabilidad	crecimiento y su financiación	
--	--	-------------------------------	--

Breve descripción de la Metodología(s) de aprendizaje(s) que se prevé utilizar:

La asignatura se impartirá en el campus virtual de la UCM. Se organizará en semanas. Cada semana se hará una propuesta temática de trabajo y se trabajará en dos partes:

1era. parte: presentación de la propuesta temática para que sirva de guía y punto de partida para la reflexión individual sobre su aplicación en cada asignatura concreta. Se realizará el lunes de cada semana

2ª parte: estudio y actividades de consolidación, se realizarán a lo largo de la semana por parte de los alumnos y con la guía de los profesores. El alumno debe calcular una dedicación aproximada de 6 horas semanales a la asignatura

El curso concluirá con la realización de un proyecto final que consistirá en la creación de una Empresa Lingüística completa sobre un modelo de negocio a elegir por los alumnos. El proyecto junto con las evaluaciones semanales servirá para evaluar al alumno.

Las tareas a realizar cada semana son:

- 1.- Presentación del profesor sobre los objetivos y contenidos del módulo. Guía para su estudio (lunes)
- 2.- Estudio, por parte del alumno, de los contenidos básicos. Incluirán lecturas (en modo texto, audio y/o vídeo).
- 3.- Reflexión entre iguales: uso del foro para preguntar y aclarar cuestiones de los contenidos básicos. El profesor hace el seguimiento sin intervenir excepto que sea necesario porque se observan errores o no se resuelven las dudas.
- 4.- Realización de un test de autoevaluación con realimentación sobre los contenidos básicos con el objetivo de reforzar los conceptos básicos o más difíciles
- 5.- Ampliación opcional de conocimientos con el material complementario
- 6.- Realización de una actividad evaluable de carácter teórico-práctico.

Se podrán realizar tutorías sincrónicas en la que el profesor atenderá las dudas que se planteen en foro.

Enumeración de las actividades de aprendizaje que se prevén utilizar para las sesiones virtuales

- Se utilizarán todas las actividades previstas en la memoria más la realización de un proyecto de creación de empresa lingüística para aplicar los conocimientos adquiridos en la asignatura:
- Visionado sesiones sincrónicas o asincrónicas
- Estudio individual del material básico
- Lectura y análisis de material complementario
- Resolución de dudas y revisión del Proyecto de creación de empresa
- Test de autoevaluación
- Comunicación virtual con el profesor
- Foros y comunicación colaborativa
- Presentación del Proyecto de creación de empresa

Procedimiento de evaluación

La asignatura se evalúa a partir de las actividades siguientes:

- Examen de la Asignatura: 40%. Se debe obtener un mínimo de 5 puntos sobre 10 para aprobar la asignatura
- Actividades evaluables de la semana: 35% de la nota final

- Proyecto Creación de Empresa: 25% nota final

Competencias y destrezas que se desarrollarán

Generales:

CG1 - Resolución de problemas

CG2 - Razonamiento crítico

Específicas:

CE1 - Comprender los principios del emprendimiento: su dimensión, social, cultural, política, laboral y económica. Comprender los distintos aspectos de la actividad emprendedora desde un punto de vista transversal, en especial las relaciones del sector con su entorno, las conductas del cliente y sus interrelaciones.

CE2 - Analizar la dimensión económica del emprendimiento Comprender su dimensión macroeconómica y microeconómica, así como a los agentes económicos para su identificación y adecuada valoración en el ecosistema.

CE3 - Desarrollar una marcada orientación de servicio al cliente Conocer y atender sus necesidades y expectativas para conseguir la excelencia en las relaciones

CE4 - Gestionar los recursos financieros Conocer y comprender los principales conceptos económico-financieros que afectan a la empresa lingüística, así como las herramientas que hay que utilizar para desarrollar una adecuada gestión de sus recursos financieros para poder tomar decisiones de inversión y financiación, poder resolver situaciones de desequilibrios financieros y aprovechar oportunidades de mejora

CE5 - Definir objetivos, estrategias y políticas comerciales Saber cómo definir objetivos comerciales y tomar decisiones sobre estrategias y políticas comerciales para elaborar un plan de marketing en las empresas lingüísticas

CE6 - Dirigir y gestionar los distintos tipos de organizaciones. Conocer los principios básicos de dirección y gestión de empresas, así como los distintos modelos de estructura organizativa para su aplicación a las empresas lingüísticas.

CE7 - Comprender el marco legal que regula las actividades empresariales. Conocer la normativa vigente que afecta al sector y a los distintos tipos de empresas para ser capaz de planificar y desarrollar la actividad de acuerdo con la normativa reguladora.

CE8 - Conocer el procedimiento operativo para realizar un análisis completo de su proceso

CE9 - Planificar y gestionar los recursos humanos de las organizaciones empresariales. Conocer y comprender los principios y herramientas necesarios para diseñar e implantar las estrategias y políticas de recursos humanos más adecuadas en las empresas.

Procedimiento para mostrar el progreso del alumno

Boletín de calificaciones de la asignatura virtual

Mecanismos de comunicación docente

Foro, correo electrónico de la asignatura virtual y videoconferencia

Mecanismos de tutorización virtual

Foro, correo electrónico en la asignatura virtual y videoconferencia al menos una vez en semana

Mecanismos de contacto

Foro de la asignatura virtual que podrá complementarse cuando sea necesario con sesiones de videoconferencia. Lo atenderán los profesores de la asignatura.

Correo electrónico institucional de los profesores en caso de que no tenga acceso al campus virtual Además, el alumno dispone de un servicio de ayuda para las incidencias informáticas de la Universidad en <https://ssii.ucm.es/estudiante>

Mecanismos de contacto para quejas y sugerencias de la asignatura

El alumno debe presentar su queja, en primer lugar, al profesor, y hacerle cuantas sugerencias considere oportunas sobre la asignatura, tanto por vía de correo electrónico como por un buzón anónimo de “quejas y sugerencias” en la página de Presentación de la asignatura virtual. El alumno se podrá dirigir también a la Coordinación del Máster, así como al representante de alumnos en caso de que su queja o sugerencia no sea atendida.

Además, el máster dispone de un buzón de quejas y sugerencias en su página web atendido por el Coordinador del máster

Mecanismos para recoger la opinión de los alumnos sobre la asignatura

Participación en el programa Docencia de la UCM complementado con una encuesta anónima preparada por la Coordinación del Máster

Requisitos técnicos especiales (no de campus virtual)

Ordenador con conexión a internet

Bibliografía básica

Bermejo, M.; De La Vega, I. (2003). Crea tu empresa propia. McGraw- Hill/Instituto de Empresa. Madrid.

Gómez Gras, J.M^a; Fuentes Fuentes, M^a del M.; Batista Canino, R.M^a; Hernández Mogollón, R.(2011). Manual de casos sobre creación de empresas en España. McGraw-Hill.

Jobber, D. y Fahy, J. (2007). Fundamentos del marketing. Mc Graw Hill.

López-Amo, A. (2004). Guía para crear tu empresa. Madrid. Espasa Calpe S.A.

Maqueda, F.J. (1991): Creación y Dirección de Empresas, Edit. Ariel.

Ries E. (2013) El Método Lean Startup: cómo crear empresas de éxito utilizando la innovación continua. Barcelona: Deusto.