



●● **Universidad
para Mayores**

CURSO 2026 – 2027

CURSO MONOGRÁFICO

Aprendiendo a EMPRENDER

Profesorado:
David Pascual Ezama
Javier Sánchez Espada

1. JUSTIFICACIÓN

El curso “Aprendiendo a Emprender” surge como una respuesta formativa esencial ante la creciente necesidad de fomentar el espíritu emprendedor en la sociedad actual. Emprender no solo implica crear un negocio, sino también desarrollar habilidades clave como la iniciativa, la creatividad, la autonomía y la capacidad de adaptación a nuevos contextos.

Vivimos en un entorno en constante cambio, donde las transformaciones económicas, tecnológicas y sociales exigen nuevas formas de pensar y actuar. Este curso busca proporcionar herramientas prácticas y conocimientos fundamentales para convertir ideas en proyectos viables, sostenibles y con impacto. A través de contenidos accesibles y dinámicos, se abordarán temas como el diseño de modelos de negocio, estrategias básicas de marketing, gestión de recursos, habilidades digitales y casos inspiradores.

Además, fomenta la motivación personal, la confianza en uno mismo y la posibilidad de generar valor en la comunidad. Emprender puede ser una vía para el desarrollo profesional, la mejora económica o la realización personal, pero también puede ser una herramienta de ayuda a la sociedad y a las personas que nos rodean y, por lo tanto, debe estar al alcance de cualquier persona con inquietud e iniciativa.

“Aprendiendo a Emprender” es una propuesta inclusiva y transformadora que apuesta por la formación como motor de cambio y empoderamiento personal.

2. OBJETIVOS

Los objetivos principales son:

- a) Desarrollar el espíritu emprendedor de los participantes, fomentando actitudes como la iniciativa, la creatividad, la resiliencia y la capacidad de asumir riesgos de forma consciente.
 - b) Proporcionar conocimientos básicos sobre el proceso emprendedor, incluyendo la generación de ideas, la validación de modelos de negocio, la planificación financiera y la gestión operativa de un proyecto.
 - c) Familiarizar a los participantes con herramientas digitales clave para el emprendimiento actual, como el uso de redes sociales, plataformas de venta online, herramientas de diseño básico y gestión de proyectos.
 - d) Promover la confianza y la autonomía personal, ayudando a los participantes a reconocer sus capacidades, experiencias y talentos como recursos valiosos en la construcción de un proyecto propio.
 - e) Fomentar el trabajo colaborativo y la creación de redes, facilitando espacios para el intercambio de ideas, el aprendizaje conjunto y el apoyo mutuo entre personas con inquietudes emprendedoras.
-

3. CONTENIDOS

Módulo 1: Introducción al Emprendimiento (2 sesiones) (David)

Objetivo: Despertar la motivación emprendedora y reflexionar sobre qué significa emprender hoy.

- ¿Qué es emprender? Tipos de emprendimiento
- Mitos y realidades del emprendedor
- Actitudes y habilidades clave
- Dinámica: Mapa personal de talentos e intereses
- Ejercicio: Casos reales de emprendedores inspiradores

Módulo 2: De la idea al modelo de negocio (5 sesiones) (David)

Objetivo: Guiar en la generación y definición de una idea viable.

- Técnicas para generar ideas (brainstorming, análisis de problemas)
 - ¿Cómo validar una idea?
 - Introducción al modelo Canvas (modelo de negocio en una hoja) y modelo SDC (5 hojas)
-

- Dinámica: Taller grupal de ideas

Ejercicio: Modelo SDC básico del proyecto personal

Módulo 3: Primeros pasos prácticos para emprender (3 sesiones)
(Javier)

Objetivo: Conocer los elementos básicos de emprendimiento.

- Propuesta de Valor
- Estudio de Mercado
- Herramientas gratuitas útiles (Canva, Google Drive, etc.)
- Actividad: Diseña tu primera publicación o folleto

Módulo 4: Comunicación y presentación de proyectos (3 sesiones)
(Javier)

Objetivo: Mejorar la confianza al comunicar ideas y aprender a “vender” un proyecto.

- Cómo contar tu idea en 2 minutos (elevator pitch)
 - Técnicas básicas de comunicación eficaz
 - Dinámica: Role-playing de presentaciones
 - Ejercicio: Prepara tu pitch personal
-

Módulo 5: Marketing digital y redes sociales (3 sesiones) (Javier)

Objetivo: Conocer las herramientas de comunicación comercial.

- **Introducción al marketing digital**
- **Comunicación comercial analógica vs digital**
- **Herramientas digitales: automatización de emails, Manychat,...**
- **Redes sociales**

Módulo 6: Diseño del producto mínimo viable (3 sesiones) (Javier)

Objetivo: Comprender como diseñar un producto y validarlo.

- **MVP: Producto mínimo viable**
- **Producto comercializable**
- **Herramientas que facilitan la creación del producto: Wordpress, Shopify...**

Módulo 7: Análisis Económico-Financiero (3 sesiones) (David)

Objetivo: Ser capaz de entender y preparar unas proyecciones y presupuestos.

- Conceptos básicos de contabilidad
- Balance y cuenta de pérdidas y ganancias
- Realización de previsiones: análisis de los escenarios.
- Realización de presupuestos.
- Conceptos de liquidez, solvencia y Rentabilidad.

Módulo 8: Emprender con propósito y comunidad (1 sesión) (David)

Objetivo: Reflexionar sobre el impacto social y establecer redes de apoyo.

- ¿Qué impacto tiene tu proyecto?
- Economía social y emprendimiento sostenible
- Recursos locales de apoyo al emprendimiento
- Espacio para compartir proyectos finales
- Evaluación del curso y cierre participativo

**Módulo 9: Presentación de los proyectos de emprendimiento (2 sesiones)
(David)**

Objetivo: Reflexionar sobre el impacto social y establecer redes de apoyo.

- ¿Qué impacto tiene tu proyecto?
- Economía social y emprendimiento sostenible
- Recursos locales de apoyo al emprendimiento
- Espacio para compartir proyectos finales
- Evaluación del curso y cierre participativo

4. METODOLOGÍA

La metodología del curso será eminentemente práctica y participativa, centrada en el "aprender haciendo". Se combinarán breves exposiciones teóricas con dinámicas grupales, estudios de caso, ejercicios individuales y talleres creativos. Cada módulo incluirá actividades que permitan aplicar los contenidos a ideas reales de los participantes, fomentando la reflexión personal y el intercambio de experiencias. Se priorizará un ambiente cercano y motivador, donde cada persona pueda avanzar a su ritmo y compartir sus avances. Además, se utilizarán herramientas digitales accesibles para facilitar el aprendizaje autónomo y el desarrollo de pequeños proyectos durante el curso.

5. EVALUACIÓN

La evaluación será voluntaria. El objetivo de este curso es poder finalizar un breve modelo sobre un plan de negocio siguiendo los conocimientos y herramientas adquiridas durante el curso. Se valorarán la asistencia, la participación y la aplicación de los conocimientos en el plan de negocio presentado.

6. BIBLIOGRAFÍA

- Araque, P. (2024). *Emprender con alma*. Arpa editores.
 - Pinson, L. (2011) *Anatomía de un Plan de Negocio: Una Guía Gradual para Comenzar Inteligentemente, Levantar el Negocio y Asegurar el Futuro de su Compañía*. Cuatro ediciones.
 - Abrams, R. (2014) *Éxito De Un Plan De Negocios: Secretos y Estrategias*. Inc and Forbes ediciones.
 - Ferré Trezano, J. M. (2007). *Investigación de mercados estratégica: Cómo utilizar de forma inteligente la información de los estudios de mercado*. Gestión 2000 ediciones.
 - De la Vega, M.A. (2015). *Como analizar un modelo de negocio: Aplicación práctica de la metodología Canvas*. Edición Kindle.
-