

TITULACIÓN:	MASTER UNIVERSITARIO EN Creación de Empresas, Nuevos Negocios y Proyectos Innovadores (MasterUp)		
MÓDULO:	MÓDULO ESPECÍFICO		
CURSO:	MODELOS Y PLANES DE NEGOCIOS	CÓDIGO:	
COORDINADOR	JOSÉ AURELIO MEDINA GARRIDO		
OBJETIVOS	<p>El objetivo de esta materia es proporcionar a los proyectos de innovación, empresas de nueva creación o nuevos negocios, los conocimientos y las herramientas necesarias para trazar un modelo de negocio que pueda funcionar y realizar un plan de negocios a partir de la formulación estratégica que surge de un exhaustivo análisis estratégico. Este plan estratégico se desarrollará en diferentes planes de actuación funcionales. La materia incluirá la realización de un análisis de la viabilidad del plan de negocio desarrollado y la aplicación de técnicas que complementen la visión tradicional del plan de empresa.</p>		
RESULTADOS ESPERADOS DE APRENDIZAJE	<p>Al finalizar el curso el estudiante será capaz de:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Desarrollar un modelo de negocio. • Dominar la realización de un plan de negocio y su defensa. • Analizar la viabilidad de un proyecto de negocio y organizar su implantación. • Realizar simulaciones para la mejora de la toma de decisiones en un proyecto de negocio. • Será capaz de prever cuellos de botella que dificultarían la puesta en práctica de su negocio. • Sabrá qué quieren escuchar sus <i>stakeholders</i>, qué interesa contarles y cómo. • Asumir un riesgo razonable, evitando huidas hacia delante. • Cambiar de opinión y retractarse de sus decisiones (planes de negocio incluidos), si sus previsiones no eran exactas o si su experiencia y creatividad se lo permiten. <p>Hitos: al terminar este curso el alumno debe tener, entre otros:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Un plan de negocio mejorado. • Una presentación del mismo para exponerlo ante los diferentes <i>stakeholders</i>. • Un plan de implantación. • Herramientas diseñadas para el seguimiento de la actividad del negocio una vez implantado. 		

RELACIÓN DE ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE	Meses/Días	Horarios	Sesiones	ACTIVIDADES y CONTENIDOS	PROFESORES
	18/1/2016	16-18	S1	- Bonita idea, pero ¿dónde está el negocio? o Introducción a los modelos de negocio	José Aurelio Medina Garrido (UCA)
	18/1/2016	18.30-20.30	S2	- Estructura del plan de negocios / Visita ilustrativa de un emprendedor	José Aurelio Medina Garrido (UCA)
	20/1/2016	16-18	S3	- Modelos de negocios de éxito I	Ángel Pérez (UCA)
	20/1/2016	18.30-20.30	S4	- Dinámica de Trabajo / Visita ilustrativa de un emprendedor	Ángel Pérez (UCA)
	21/1/2016	16-18	S5	- Modelos de negocios de éxito II	Ángel Pérez (UCA)
	21/1/2016	18.30-20.30	S6	- Dinámica de Trabajo / Visita ilustrativa de un emprendedor	Ángel Pérez (UCA)
	4/4/2016	16-18	S7	- El plan de negocio I	Julio Segundo (Cátedra de Emprendedores UCA)
	4/4/2016	18.30-20.30	S8	- El plan de negocio II	Julio Segundo (Cátedra de Emprendedores UCA)
	6/4/2016	16-18	S9	- El plan de negocio III	Julio Segundo (Cátedra de Emprendedores UCA)
	6/4/2016	18.30-20.30	S10	- Plan de implantación	Domingo Cabello (CEO de ACOS, Ingeniería de Gestión)
	7/4/2016	16-18	S11	- El plan de negocio ¿Qué es, para quién es y cómo debe ser? - Integrando los planes de actuación en el plan de negocios. - Pon tu mejor cara, pero ponte en lo peor.	José Aurelio Medina Garrido (UCA)
7/4/2016	18.30-20.30	S12	- Recomendaciones finales: o Cautivando inversores o Peligros por escalada de compromisos o Haya o no plan, ¡actúa! - Prueba de conocimiento	José Aurelio Medina Garrido (UCA)	

COMPETENCIAS

CG4- Que los estudiantes sepan comunicar sus conclusiones - y los conocimientos y razones últimas que las sustentan- de un modo claro y sin ambigüedades a un público especializado o no especializado.

	<p>CG13- Capacidad de concebir, diseñar o crear, poner en práctica y adoptar un proceso sustancial de investigación o creación.</p> <p>CE7- Conocimiento y comprensión de la distinción, análisis, evaluación e interpretación del contexto externo de las organizaciones, en el ámbito económico, industrial, político, social, y cultural, en el cual éstas se desenvuelven.</p> <p>CE8- Conocimiento y comprensión de la distinción, análisis, evaluación e interpretación del contexto interno de las organizaciones.</p> <p>CE9- Capacidad de definir las herramientas de planificación estratégica más adecuadas a cada contexto.</p>
<p>METODOLOGÍA DOCENTE</p>	<p>Docencia presencial/participativa teórica: La docencia en este curso se desarrollará de manera presencial en sesiones tanto teóricas como prácticas. En las sesiones teóricas se estimulará la participación del alumno a través del debate y la reflexión conjunta.</p> <p>Actividad presencial práctica: Se desarrollará actividad práctica al objeto que el alumno perciba la aplicabilidad de los conocimientos transmitidos a su proyecto. En este sentido, los alumnos tendrán sesiones prácticas, intercaladas con las teóricas, en las que podrán desarrollar su plan de negocio, apoyándose para ello en la interacción: entre los miembros de un mismo grupo, entre distintos grupos y con el profesor. Será aquí vital el uso de tecnologías de la información para recabar datos de mercado, competidores, clientes, etc. En especial, destaca el uso de fuentes de datos estadísticos oficiales, así como de bases de datos específicas con datos económicos y financieros de clientes y competidores (SABI).</p> <p>Trabajo cooperativo y en equipo: Dentro de estas actividades se propone la realización de trabajos en grupo relacionados con el contenido teórico. Además, de la interacción anteriormente mencionada en grupo y entre grupos, en la sesión “Cautivando inversores” los alumnos lucharán por obtener la mayor cantidad de inversión posible para sus proyectos mediante una dinámica de grupo en la que tanto los que buscan inversiones, como los que invierten, verán traducidos el éxito de sus actuaciones en parte de su nota final.</p>
<p>MÉTODO DE EVALUACIÓN</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Participación activa e interés del alumno en las actividades programadas tanto presencialmente como en Campus Virtual: 20% • Realización de diferentes trabajos individuales en los que se apliquen los contenidos impartidos: 50%. Estos trabajos cubrirán al menos los siguiente hitos y tendrán los siguientes plazos de entrega “improrrogables”: <ul style="list-style-type: none"> ○ Plan de Empresa (documento del plan de negocios y plan económico-financiero) 30 días después de terminar el módulo. ○ Presentación del Plan de Empresa --> 45 días después de terminar el módulo. • Examen de conocimientos: 30%
<p>ACTIVIDADES FORMATIVAS</p>	<p>Exposiciones teórico-prácticas: Exposición por parte del profesor o profesionales invitados sobre los conceptos fundamentales de los contenidos del curso, con el apoyo puntual de presentaciones audiovisuales, y la promoción de debates en el aula con el objetivo de despertar la curiosidad y el interés del alumnado (14 horas) (PRESENCIALIDAD: 100%)</p> <p>Desarrollo de planes de negocio: ya sea individual y/o en grupo con objeto de que el alumno adquiera las destrezas, competencias,</p>

transversales y específicas propuestas para el curso, en función de los contenidos expuestos en las sesiones teóricas (10 horas)
(PRESENCIALIDAD: 100%)

Horas de trabajo no presenciales: En las que el alumno desarrollará su capacidad de aprendizaje autónomo a través del desarrollo de su propio proyecto y, más concretamente, de su plan de negocios (51 horas) (PRESENCIALIDAD: 0%).

Total: 75 h.

**NOTAS DE
INTERÉS**

1. La presencialidad es obligatoria al 100% de las sesiones. Se exige una presencialidad mínima del 80% de las sesiones para que el alumno pueda ser evaluado, el 20% de las ausencias solo serán aceptadas por causa justificada.
2. El alumno deberá ir adaptando su proyecto inicial a medida que avanza el proceso de aprendizaje e incorporando al mismo los conocimientos adquiridos en cada curso.
3. Las sesiones serán en lengua española, a excepción de las sesiones extraordinarias que podrán ser en inglés. El material de trabajo podrá estar tanto en lengua española como en lengua inglesa.
4. Durante el curso, los alumnos están obligados a consultar la página web del curso en Campus Virtual, lugar donde se dejará la documentación necesaria para seguir las clases, y en la que se notificará cualquier contingencia o aviso urgente relacionado con la asignatura.