

Vicerrectorado de Ordenación Académica y Profesorado
Servicio de Gestión Académica

**SOLICITUD DE RECONOCIMIENTO DE CRÉDITOS
POR PARTICIPACIÓN EN EL CURSO FORMATIVO
“QUÉ, PORQUÉ Y COMO. TU CAMINO AL EMPRENDIMIENTO”**

INTRODUCCIÓN

Este curso, que consta de una fase digital y otra presencial, se enmarca dentro del programa ERASMUS+ a través del proyecto BLUES (Blended-Learning International Entrepreneurship Skills Programme), coordinado por la Universidad de Cantabria y el Centro Internacional Santander Emprendimiento (CISE).

Este proyecto tiene por objetivo desarrollar las competencias emprendedoras de los jóvenes europeos de cualquier disciplina, dotándolos de habilidades transversales que les permitan adaptarse a las demandas del mercado laboral actual.

En él colaboran diez socios de cinco países: la Universidad de Cantabria y el CISE (colíderes), la Universidad Nova Lisboa (Portugal), la Universidad de Liubliana (Eslovenia), la Universidad de Perugia (Italia) y la Universidad Tecnológica de Lappeenranta (Finlandia), además de la Asociación Empresarial CEOE-CEPYME Cantabria (España), la Cámara de Comercio de Terni, en Italia, y la de Eslovenia, el Parque Tecnológico MADAN (Portugal).

DESCRIPCIÓN DE LA ACTIVIDAD

Fase Formación Online

A través de un [MOOC](#) diseñado conjuntamente por los socios del proyecto y coordinado por el Centro de Formación en Nuevas Tecnologías (CeFoNT) de la UC, los participantes en el curso inician la primera fase de su formación. Se encuentra disponible a través de la plataforma de la Universidad de Cantabria en MiriadaX y puede cursarse sin necesidad de conocimientos previos en emprendimiento.

Basado en la metodología de aprendizaje “*blended-learning*”, el MOOC incluye seis módulos audiovisuales en inglés, con subtítulos disponibles en castellano, en el que los alumnos profundizarán en materias como *Design Thinking*, *Customer Development*, iniciativa emprendedora, gestión de equipos y liderazgo, oportunidades de negocio o *Lean Startup* entre otras. Además, la formación se completa con lecturas recomendadas y debates.

Fase Formación Presencial

Para complementar los conocimientos adquiridos en el MOOC, los participantes pasan a una fase de formación presencial a cargo de expertos en emprendimiento. Durante varias sesiones y mediante el trabajo práctico en equipos, los participantes podrán profundizar en los distintos

campos del emprendimiento y conocer el contexto real del mundo empresarial. Esta fase se impartirá en los idiomas locales de cada país receptor.

La realización de ambas fases dará a los participantes conocimientos sobre innovación, gestión de equipos, ideación y les permitirá conocer la metodología de desarrollo ágil de negocios *Lean Startup* entre otros, además de generar redes de conocimiento y *networking* con diferentes estudiantes, emprendedores e instituciones de diferentes países europeos.

CALENDARIO

General

Comienzo formación online: 4 de marzo de 2019.

Comienzo formación presencial: 30 de marzo de 2019.

Fin de la formación: 25 de mayo de 2019.

Sesiones presenciales

- Sesión 0: Construcción de Equipos // 30 de marzo // 9:00 a 11:30
- Sesión 1: Contacto con Emprendedores // 5 de abril // 16:00 a 18:30
- Sesión 2: Visita a Incubadoras // 11 de abril // 18:30 a 21:00
- Sesión 3: Consolidación. Perfiles de Emprendedores e Incubadoras // 3 de mayo // 16:00 a 18:30
- Sesión 4: Selección de solución/idea // 9 de mayo // 18:30 a 21:00
- Sesión 5: Lienzo de Modelo de Negocio y Análisis DAFO // 10 de mayo // 16:00 a 18:30
- Sesión 6: Plan de Modelo de Negocio // 11 de mayo // 11:30 a 14:00
- Sesiones 7 y 8: Análisis Financiero y Financiación de Negocio // 16 de mayo // 18:30 a 21:00
- Sesión 9: Aspectos Legales del Emprendimiento // 17 de mayo // 18:30 a 21:00
- Sesión 10: Informe de Proyecto // 18 de mayo // 11:30 a 14:00
- Sesión 11: Cómo presentar una idea // 23 de mayo // 18:30 a 21:00
- Sesión 12: Presentaciones Finales // 25 de mayo // 11:30 a 14:00

LUGARES DE IMPARTICIÓN

Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales. Planta 1, Aula 17 y Sala Gómez Lúa.

Centro Internacional Santander Emprendimiento (CISE). ETS de Ingenieros de Caminos Canales y Puertos. Planta 3 (CDTUC).

ETS de Ingenieros de Caminos Canales y Puertos. Edificio Nuevo, Aula 7.

DESTINATARIOS

Dirigido a estudiantes de grado y/o máster de la Universidad de Cantabria.

Abierto a personas relacionadas con el ámbito universitario interesadas en el mundo del emprendimiento, hasta completar un máximo de 25 personas.

Actividad gratuita.

RECONOCIMIENTO DE CRÉDITOS

La realización de esta actividad (lo que significa completar ambas fases, digital y presencial) es susceptible de convalidación de tres créditos por participación en actividades culturales, deportivas, de representación estudiantil, solidarias y de cooperación para el alumnado de grado.

Este reconocimiento quedará supedita al cumplimiento de las siguientes condiciones:

1. Una asistencia mínima al 80% de las sesiones.
2. Llevar a cabo las entregas individuales correspondientes y participar activamente en las entregas del equipo.
3. Colaborar con su equipo.
4. Completar íntegramente la parte de entrenamiento digital (MOOC) del programa BLUES.
5. Obtener una calificación mínima de 80 sobre 100 (ver apartado "Sistema de Evaluación").

METODOLOGÍA

1. Fase Formación Online: 30 horas

Esta fase digital es requisito previo de los participantes para poder acceder a la fase presencial. Los estudiantes, a través de la plataforma de la UC en MiriadaX, accederán a una serie de módulos divididos en lecciones impartidas por 10 expertos internacionales a través de vídeos en inglés subtítulos en castellano. Al final de cada módulo encontrarán una serie de lecturas recomendadas, tareas y test de autoevaluación. Asimismo, disponen de foros de debate y consulta.

Módulo 0. Introducción

Módulo 1. Innovación emprendedora en tiempos turbulentos.

- ¿Quién es un emprendedor? ¿Por qué es importante hoy en día?
- ¿Cómo se organizan las empresas hoy en día?

- El Design Thinking

Módulo 2. Visión general y contexto de la teoría del emprendimiento

- Principales teorías del emprendimiento: visión general, social, psicológica e innovación.
- Modelos conceptuales de cada teoría.
- Casos prácticos

Módulo 3. Análisis de negocio y gestión estratégica.

- Evaluación de mercado y desarrollo de clientes: principales técnicas.
- Lean StartUp. Esquema de modelo de negocios
- Gestión del ciclo de vida de la iniciativa emprendedora: principales técnicas.

Módulo 4. Diseño organizacional.

- Fundamentos de las estructuras organizativas.
- Cómo delegar tareas en compañeros de trabajo. Transformación digital.
- Formas contemporáneas de organización.

Módulo 5. Competir en el mercado.

- Definiendo el producto y la marca.
- Definición del contexto: competidores, clientes y otras partes interesadas.
- Definiendo la estrategia para llegar al mercado.
- Oportunidades de marketing digital.

Módulo 6. Gestión de recursos humanos y función de liderazgo.

- Identificación de liderazgo. Diferentes tipos de liderazgo
- Puntos fuertes en las negociaciones.
- Liderazgo auténtico
- La gestión de personas

Expertos y formadores participantes en esta fase:



David Harrison
Santander International
Entrepreneurship Centre - CISE
[in](#)



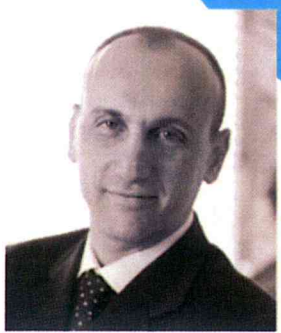
Aneesh Zutshi
Universidade Nova de Lisboa
[in](#)



Dolores Kores
University of Ljubljana
[in](#)



Ricardo Zozimo
Universidade Nova de Lisboa
[in](#)



Luca Villa

HR Director at Thyssenkrupp
Acciai Speciali Terni S.p.A.



Francesco Rizzi

University of Perugia



Marta Mussini

Manager procedures outside Italy
at Pharmatech S.r.l.



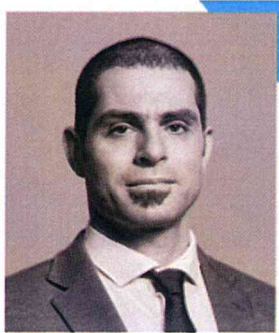
Marina Gigliotti

University of Perugia



Antonio Picciotti

University of Perugia



Pedro Neves

Universidade Nova de Lisboa



2. Fase Formación Presencial: 27.5 horas presenciales y 15 horas no presenciales

En esta fase los 25 participantes formarán 5 equipos que contarán cada uno con el apoyo de un mentor/a. A lo largo de las distintas sesiones irán adquiriendo conocimientos que podrán aplicar a un caso práctico de su elección, sobre el que realizarán el trabajo final de este curso, un informe de proyecto de máximo 15 páginas (incluyendo entre otros: resumen ejecutivo, descripción de producto/servicio, análisis de mercado, modelo de negocio, estrategia comercial...), a entregar antes del 22 de mayo de 2019. Además de las sesiones presenciales, los participantes tendrán tareas no presenciales a realizar de manera individual en unos casos, y trabajo en equipo en otros.

Para más información puede visitar <http://eblues.eu/face-to-face-cantabria/>

Módulo 7. Experimentar el Emprendimiento en el Contexto Local

- Cómo experimentar de manera práctica el emprendimiento y su ecosistema

- ¿Cómo elegir una incubadora, un programa o un mentor/a?
- Desarrollando el Entorno Emprendedor

Módulo 8. Visión General del Emprendimiento

- Identificar herramientas aprendidas en el MOOC
- Experiencias prácticas y cuestiones relacionadas con las temáticas del MOOC
- El lienzo de modelo de negocio como herramienta útil

Módulo 9. Implementación Práctica del Emprendimiento

- Cómo hacer un plan de negocio, paso a paso
- Distintas herramientas para el análisis financiero de tu idea de negocio
- Entender los aspectos legales del emprendimiento

Módulo 10. Teoría y Práctica del Emprendimiento

- Entrega del trabajo en equipo
- Cómo hacer una presentación
- Preparando la presentación

Módulo 11. Presentación Final y Cómo Realizarla

- Haciendo la presentación final
- Comentarios de mentores y emprendedores.

Expertos, formadores, emprendedores y mentores participantes en esta fase:



Adela
Sánchez
CEDE-CEPYME



Celestino
Güemes
Atos Worldgrid



Cristina Cano
Mazo
Táctica Financiera



David Crespo
Díaz
Ceinmark



Diana
Valcárces
Superpeques



Elena García
Ruiz
Univ. Cantabria



Francisco
Lena
Univ. Cantabria



José C.
Ceballos
CISE



José I.
Rodríguez
CISE



Manuel
Redondo
CISE



María Pardo
de Santayana
Zoo de Santillana



Marián
Sánchez
Metodo Sancal



Nacho
Irastorza

ALSAPLAS SA



Pablo de
Castro

CONCEPTUAL KLT



Paco
Calatayud

BinaryBox Studios



Paula
Capparelli

CISE



Sergio
Pesquera

Siali



Verónica
García

Com. & Marketing



SISTEMA DE EVALUACIÓN

Cada participante en la formación será calificado de acuerdo con la calificación de su equipo y una puntuación individual.

Para ser evaluado, cada participante debe cumplir los siguientes requisitos:

1. Una asistencia mínima al 80% de las sesiones. En cualquier caso, es obligatorio aportar documentación que justifique la ausencia.
2. Llevar a cabo las entregas individuales correspondientes y participar activamente en las entregas del equipo.
3. Colaborar con su equipo.
4. Completar íntegramente la parte de entrenamiento digital (MOOC) del programa BLUES.

La puntuación obtenida por el equipo representará el 60% de la calificación final, mientras que el componente individual representará el 40% restante.

Evaluación del trabajo en equipo:

60%	El 60% de la calificación del trabajo en equipo consistirá en la evaluación del equipo en cada módulo	
	10%	Módulo 7 - Evaluación de los programas de incubación (Anexo 3)
	30%	Módulo 8 - Informe sobre entrevistas (Anexo 4); Modelo de negocio de lienzo y análisis DAFO
	30%	Módulo 9: Hoja de ruta para las obligaciones legales y la estrategia de PI (Anexo 5). Informe en tipo de financiamiento (Anexo 6) y análisis financiero (formulario excel)
30%	Módulo 10 - Informe final (Anexo 7) y presentación final	

Evaluación del trabajo individual:

40%	Trabajo individual	
	30%	Módulo 7: trabajo sobre emprendimiento (que incluye el “café con un emprendedor”)
	70%	Cada miembro del equipo evaluará a sus compañeros/as en función de su contribución para el desarrollo del proyecto. Esta evaluación supondrá el 70% de la calificación individual

Para obtener la certificación será necesario obtener una calificación mínima de 80 sobre 100.

Si en alguno de los distintos módulos y evaluaciones la puntuación es igual a 0, no se podrá obtener la certificación.