

PROPUESTA DE PROGRAMA CON
RECONOCIMIENTO DE CRÉDITOS POR
ACTIVIDADES UNIVERSITARIAS
CURSO ACADÉMICO 2021/2022



ÍNDICE

CONTEXTO	3
DESCRIPCIÓN DEL PROGRAMA	3
DATOS DEL PROGRAMA	3
REQUISITOS DE ACCESO	4
FECHAS	4
MÓDULOS Y MATERIAS QUE INTEGRAN EL PROGRAMA	5
ESTRUCTURA	7
PRESUPUESTO	7
INFORMACIÓN DE CONTACTO	7

CONTEXTO

El presente informe recoge la actividad desarrollada en el **Programa “Estudiante x Emprendedor” para la Universidad de Cantabria.**

El programa está **organizado** y **dirigido** por el Centro Internacional Santander Emprendimiento (CISE) con el **apoyo** de la Universidad de Cantabria, a través del Vicerrectorado de Estudiantes y Emprendimiento.

El **objetivo** de e2 UC es extender la cultura emprendedora entre toda la comunidad universitaria y a todos los niveles competenciales, a través del fomento de las actitudes emprendedoras entre los estudiantes. Esta experiencia complementa las actividades formativas regladas de sus carreras, contribuyendo a aumentar la competitividad laboral y su empleabilidad, a través de iniciativas empresariales propias o su participación en otros proyectos.

El desarrollo del Programa e², al igual que el año pasado, se ha adaptado al formato semipresencial. En caso de no poder realizarse, se sustituirán por sesiones online, pero siempre manteniendo la estructura formativa que define el Programa.

DESCRIPCIÓN DEL PROGRAMA

El Programa e2 “Estudiante x Emprendedor” consiste en la confección y formación de equipos multidisciplinares conformados por un **ec cuadrado líder/portavoz**, que coordina a otros compañeros – **ec cuadrado equipos** - de diversas titulaciones, con el objetivo de desarrollar y presentar un proyecto emprendedor. Con el apoyo y acompañamiento de un **empresario mentor** son capaces de generar ideas y convertirlas en proyectos que puedan ser reales. El ec cuadrado consigue así fusionar las ideas, la ilusión y el talento de los jóvenes con la experiencia de agentes del mundo empresarial para el desarrollo de proyectos emprendedores ilusionantes.

Los ec cuadrados reciben conjuntamente un **programa de formación en emprendimiento** impartido por el CISE en colaboración y con la participación de expertos y especialistas de alto nivel. Con ello se procura garantizar que los participantes adquieran y asimilen los conocimientos y las herramientas imprescindibles para el tratamiento de las ideas y proyectos emprendedores que ellos mismos seleccionan, desarrollan y presentan.

DATOS DEL PROGRAMA

DENOMINACIÓN DEL PROGRAMA:	Actividades Universitarias
DENOMINACIÓN DEL TÍTULO QUE SE OBTENDRÁ:	Programa “e2: Estudiante x Emprendedor”

DIRECTOR:	Federico Gutiérrez-Solana Salcedo
TÍTULO DE DR. DEL DIRECTOR:	Doctorado por la Universidad Politécnica de Madrid, Ciencias de los Materiales e Ingeniería Metalúrgica por la Universidad de Cantabria.
COORDINADOR:	José Ignacio Rodríguez Gutiérrez
TÍTULO QUE POSEE:	Ingeniero de Caminos, Canales y Puertos
UNIVERSIDAD U ORGANISMO AL QUE PERTENECE:	Centro Internacional Santander Emprendimiento, CISE
Nº MÍNIMO DE ALUMNOS:	15
Nº MÁXIMO DE ALUMNOS:	65

REQUISITOS DE ACCESO

TITULACIÓN DE PRIMER O SEGUNDO CICLO. GRADO, MÁSTER:	Podrán acceder al programa: <ol style="list-style-type: none"> 1. Estudiantes de Grado 2. Alumnos de Máster / Posgrado 3. Doctorandos 4. Egresados Universitarios (2 últimos años)
DOCUMENTACIÓN	Se solicitará a los participantes rellenar un formulario que incluya: <ul style="list-style-type: none"> - Datos personales de contacto (Nombre, Apellidos, email,...) - Si es estudiante o egresado - Titulación que cursa/o tiene - Curso si es estudiante - Carta de motivación
CRITERIOS DE ADMISIÓN:	Los estudiantes podrán inscribirse de forma individual o por equipos. En caso de inscribirse por equipo, éste estará compuesto por 4 o 5 personas de al menos 2 áreas de conocimiento diferentes.

FECHAS

INSCRIPCIÓN DESDE:	11/01/2022	HASTA:	31/01/2022
INICIO DE LA ACTIVIDAD:	09/02/2022	FIN DEL CURSO:	05/05/2022

Los interesados podrán realizar la inscripción a través del formulario habilitado para ello en la web <https://e2.cise.es>.

MODULOS Y MATERIAS QUE INTEGRAN EL PROGRAMA

Los participantes reciben una formación práctica con expertos de alto nivel basado en la metodología “Learning by Doing”. A través de estas sesiones adquieren y asimilan conocimientos y herramientas imprescindibles para generar ideas emprendedoras, desarrollar nuevos modelos de negocio y finalmente presentarlos.

En esta edición del Programa, las sesiones formativas se realizarán a través de Moodle. Los talleres de trabajo, así como las tutorías serán de carácter presencial si las condiciones sanitarias los permiten. En caso de no ser así, se adaptarán al formato online.

MÓDULOS

1. Design Thinking – 2,5 hora

- Objetivos:
 - Qué es y para qué sirve el Design Thinking
 - Descubrir cómo encontrar problemas o marcos reales para la búsqueda de soluciones aplicando la creatividad.
 - Perfilar el Early Adopter y el problema a resolver.
- Metodología
 - Material en vídeo pregrabado

2. Validación del problema y cliente – 2,5 horas

- Objetivos:
 - Entrevistas de problema.
 - Buenas y malas prácticas de entrevistas.
 - Aprender a utilizar las entrevistas para identificar problemas reales.
 - Entender los criterios a utilizar para la selección de los problemas a abordar.
- Metodología
 - Material en vídeo pregrabado

3. Ideación y prototipado – 2,5 horas

- Objetivos:
 - Entender cómo utilizar la creatividad para encontrar soluciones a los problemas identificados.
 - Aprender cómo utilizar entrevistas con potenciales clientes para una validación inicial de la solución.
 - Comprender distintas técnicas de prototipado para el desarrollo de PMVs, así como sus ventajas e inconvenientes.
 - Identificación de las hipótesis del modelo de negocio.
 - Priorizar las hipótesis.
- Metodología
 - Material en vídeo pregrabado

Taller práctico 1– 4 horas

- Objetivos:
 - Puesta en práctica de las sesiones de Design Thinking, y validación.
 - Resolución de dudas y revisión de los Business Model Canvas.
- Metodología
 - Trabajo en el aula

4. Modelos de negocio-2,5 horas

- Diseñar el modelo de negocio.
- Diseñar el Canvas de la propuesta de valor.
- Estimar el tamaño de mercado.
- Entender las fuerzas de la industria.
- Metodología
 - Material en vídeo pregrabado

5. Marketing para emprendedores – 2,5 horas

- Objetivos:
 - Aprender a elaborar una estrategia de marketing.
 - Conocer herramientas de marketing online para validar la idea de negocio.
 - La importancia de crear una marca.
- Metodología
 - Material en vídeo pregrabado

6. Finanzas – 2,5 horas

- Objetivos:
 - Establecer costes e ingresos de una startup en un periodo de tiempo.
 - Calcular la inversión inicial de un proyecto.
 - Conocer los aspectos clave que quiere conocer un inversor.
- Metodología
 - Material en vídeo pregrabado

Taller práctico 2 – 4 horas

- Objetivos:
 - Puesta en práctica de las sesiones de ideación, prototipado y validación de la solución.
 - Resolución de dudas y revisión de entregas.
- Metodología
 - Trabajo en el aula

7. Comunicación persuasiva – 3 horas

- Objetivos:
 - Básicos de comunicación persuasiva
 - Elevator pitch: los 5 elementos de un mensaje claro

- Propósito y storytelling persuasivo: herramientas para emocionar y convencer a través del propósito de marca
- Anatomía de una presentación perfecta: básicos de diseño y distribución del contenido
- Hablar en público: comunicación verbal y no verbal,
- Metodología
 - Sesión presencial

8. DemoDay – 3 horas

El proceso formativo del programa termina con la presentación de los proyectos ante un jurado que posteriormente los valorará. La presentación de cada proyecto se realiza con una duración limitada de máximo 5 minutos, pudiendo apoyarse en soporte multimedia. Una vez finalizada cada presentación se establece una ronda de preguntas por parte de los miembros del jurado.

- Metodología
 - Sesión presencial

OTROS MÓDULOS

Proyecto – 30 horas

Durante todo el programa los participantes en equipos de máximo 5 integrantes van desarrollando su proyecto de modelo de negocio en el que pondrán en práctica de los conocimientos adquiridos en las distintas formaciones. Cada equipo decide el modelo de negocio a desarrollar siguiendo la estructura y metodología propuesta. El proyecto es entregado al jurado y posteriormente presentado en el DemoDay.

Para la realización del proyecto cada participante dedicará una media de 30 horas, teniendo en cuenta las reuniones con su equipo, el trabajo individual y las horas necesarias para la validación del modelo de negocio a través de entrevistas presenciales con potenciales clientes.

SEGUIMIENTO

Tutorías – 5 horas

Cada equipo cuenta con un empresario-mentor con el que tendrán 5 horas de tutorías para revisar el desarrollo del proyecto y resolver dudas.

TOTAL HORAS: 65(Formaciones online 15 horas+ Formaciones presenciales 12 horas +DemoDay 3 horas + Proyecto 30 horas + Tutorías 5 horas)

ESTRUCTURA

1. Combinación de formación online y presencial
2. Proyecto obligatorio
3. Seguimiento a través de talleres y tutorías
4. La asistencia a la sesión "DemoDay" es obligatoria, salvo causa justificada de fuerza mayor debidamente acreditada.
5. La asistencia al resto de sesiones es obligatoria, teniendo la posibilidad de faltar como máximo al 20% de las horas lectivas.

Se reconocerán 3 créditos ECTS y se expedirá diploma conjunto UC y CISE, para lo cual han de cumplirse los requisitos previamente indicados.

PRESUPUESTO

El programa es 100% gratuito para los participantes ya que está financiado por la Dirección General de Universidades, Investigación y Transferencia del Gobierno de Cantabria.

INFORMACIÓN DE CONTACTO

Sara Gómez Gómez

CISE | CDTUC | E.T.S. Ingenieros de Caminos, Canales y Puertos Avd. Los Castros, s/n, 39005 - Santander

Teléfono: 942 206845 | email: sarag@cise.es