

Digital and Face-to-Face course

**What, Why & How.
Your Road to Entrepreneurship**

PROGRAMME GUIDE

Curso Digital y Presencial

“Qué, por qué y cómo. Tu camino hacia el emprendimiento”

GUÍA DE PROGRAMA

Fecha de publicación: Agosto de 2019

Autores: Isabel Rocha (Universidade NOVA de Lisboa) y José Carlos Ceballos (Centro Internacional Santander Emprendimiento - CISE)

Apoyo a la revisión: Antonio Picciotti (Universtità degli Studi di Perugia) y Carla Portela (Universidade NOVA de Lisboa)

Este documento ha sido elaborado como parte del proyecto BLUES, dentro de su “Work Package 7: BLUES Pilot Courses in four High Education institutions”, coordinado por el Centro Internacional Santander Emprendimiento (CISE) con el apoyo de la Universidade Nova de Lisboa, Universtità degli Studi di Perugia, Universidad de Ljubljana y Universidad de Cantabria.

La publicación original (en inglés), así como la “BLUES Blended-Learning Methodology” y la “BLUES Multimedia Digital Training” puede descargarse en la web del programa BLUES: <https://eblues.eu/downloads/>

Descargo de responsabilidad

Este documento ha sido elaborado en el marco de un proyecto apoyado por la Unión Europea. Cualquier opinión o divulgación de resultados en él expresados refleja únicamente la opinión de los autores y en ningún caso se puede asumir como reflejo de la postura oficial de la Comisión Europea, ni ésta es responsable del uso que pueda hacerse de la información que contiene.

Aviso de copyright

El contenido del texto está sujeto a una licencia Creative Commons Reconocimiento-NoComercial-SinDerivados) por el proyecto BLUES.

Este documento contiene trabajo original no publicado, excepto donde se indique claramente lo contrario. El reconocimiento del material previamente publicado y del trabajo de otros se ha realizado mediante menciones, citas o ambas. Se autoriza la reproducción siempre que la fuente sea reconocida.

Los materiales gráficos relacionados con los programas presentados en esta guía, incluidos los logotipos o las fotografías, son propiedad de los respectivos programas y no pueden reproducirse de ninguna forma sin el permiso expreso de los mismos.



Cofinanciado por el
programa Erasmus+
de la Unión Europea

ÍNDICE DE CONTENIDOS

1. Introducción al proyecto BLUES

2. Manual para implementar las formaciones

- 2.1 La metodología BLUES de aprendizaje combinado
- 2.2 Esquema del curso
- 2.3 Directrices sobre la configuración y gestión del curso
- 2.4 Logros, competencias y habilidades
- 2.5 Acreditación

3. Participantes

- 3.1 Selección de participantes
- 3.2 Requisitos

4. La fase de formación digital

- 4.1 Introducción al MOOC de BLUES
- 4.2 Cómo usar MiriadaX
- 4.3 Esquema del MOOC de BLUES
- 4.4 Sistema de evaluación
- 4.5 Evaluación de la satisfacción

5. La fase de formación presencial

- 5.1 Objetivos de la formación presencial
- 5.2 Perfiles de los mentores
- 5.3 Itinerario de la formación presencial
- 5.4 Actividades y métodos de aprendizaje
- 5.5 Sistema de evaluación
- 5.6 Evaluación de la satisfacción

6. Conclusiones y recomendaciones

7. Anexos

1

INTRODUCCIÓN AL PROYECTO BLUES



El proyecto BLUES - Blended Learning International Entrepreneurship Skills (programa europeo de aprendizaje combinado en competencias emprendedoras para estudiantes universitarios) es una iniciativa novedosa que nació dentro del programa Erasmus+. Su objetivo es proporcionar a la juventud europea las habilidades requeridas y una mentalidad emprendedora para tener éxito en el Siglo XXI y aumentar sus opciones de cara a sus futuras carreras, tanto en compañías establecidas como en sus propias empresas.

Un proyecto cuyos objetivos han sido diseñar, probar y difundir una metodología de educación internacional innovadora de aprendizaje combinado espíritu empresarial que aumente la calidad y relevancia de las habilidades de los estudiantes, así como promover la internacionalización, la innovación y la creatividad a través de un enfoque interdisciplinario y la participación activa de actores empresariales locales.

BLUES ha unido la capacidad y experiencia de 5 universidades europeas, 3 cámaras de comercio y asociaciones empresariales, 1 parque tecnológico industrial y científico y 1 centro internacional de emprendimiento. Esto ha conformado un equipo con experiencia en formación y capacitación online, diseño curricular, educación en emprendimiento, apoyo a la creación de empresas, promoción de PYMEs, etc.



Metodología de Aprendizaje Combinado

Hemos diseñado una innovadora metodología de formación que combina estratégicamente formación en línea con formación presencial con el objetivo de ofrecer una experiencia emprendedora internacional a los participantes, para que puedan adquirir habilidades emprendedoras clave y transversales.

Materiales para formación digital

Hemos elaborado materiales de formación digital interactivos, dinámicos y gratuitos, destinados a involucrar a los estudiantes en actividades de aprendizaje que sean una iniciación al mundo del emprendimiento y sus capacidades.

Materiales para formación presencial

Hemos diseñado materiales educativos sobre emprendimiento innovadores, con el foco en cómo involucrar activamente a los emprendedores y la comunidad empresarial local en la educación en las universidades.

Todas estas herramientas se explican en esta guía y lo ayudarán a desarrollar un innovador curso de capacitación, con una metodología de aprendizaje combinado que ayudará a sus estudiantes a fortalecer sus competencias emprendedoras y a mejorar sus futuras carreras.

2 MANUAL PARA GESTORES DEL CURSO

2.1 La metodología “blended” de aprendizaje de BLUES★

El "modelo virtual enriquecido" es el modelo seguido en la metodología BLUES. El concepto se eligió porque contiene elementos del aprendizaje tradicional y presencial al que los estudiantes ya están acostumbrados y la mejor ventaja del aprendizaje basado en la tecnología, que es que el contenido es accesible en línea independientemente del tiempo o el lugar.

Está estructurado en 10 módulos (6 “on line”, 4 módulos presenciales) que están vinculados a los ecosistemas de las empresas y los nuevos entornos laborales.

El objetivo básico en este programa es ayudar a los participantes a desarrollar sus habilidades básicas para que sean más independientes, más dinámicos, más activos en diversas interacciones sociales, así como en relación con las tareas que realizan en los puestos de trabajo. Esto solo será posible a través del aprendizaje, estrechamente relacionado con la organización del trabajo, la planificación profesional y el desarrollo personal.

2.2 Esquema del curso★

La estructura del curso BLUES es doble:

1. El aprendizaje “on line” se lleva a cabo a través de un MOOC que incluye 6 módulos para capacitar a los estudiantes en las competencias básicas a través de videos y materiales multimedia complementarios. El MOOC del curso dura un máximo de 6 semanas con una carga de trabajo de 4 horas por semana. El MOOC se ofrece en la plataforma MiriadaX (<https://miriadax.net>) y contiene 6 módulos de aprendizaje. Los módulos MOOC incluyen una amplia gama de material de capacitación multimedia y clases de video grabado. La capacitación digital busca promover la reflexión de los estudiantes sobre cuestiones clave mediante la inclusión de preguntas en los videos y el trabajo individual de los estudiantes en forma de “Documentos de Reflexión de Investigación Personal” (PRRP).
2. La formación presencial se lleva a cabo después de la finalización del MOOC, y está abierta a estudiantes que completaron con éxito el MOOC. Se ofrece en la Universidad de Perugia (Italia), la Universidad NOVA de Lisboa (Portugal), la Universidad de Cantabria (España) y la Universidad de Ljubljana (Eslovenia). La formación presencial se realiza bien en forma intensiva durante 2 semanas, o bien en un curso menos intenso (“prolongado”) de 6 a 8 semanas de duración, con un total de 24 horas presenciales en todo caso. En esta parte de formación presencial, los estudiantes trabajan en grupos para aplicar los conocimientos teóricos que adquirieron en el MOOC. Los métodos de enseñanza se centran en el trabajo en grupo, “Role Playing” y estudios de casos. Los materiales se basan en el aprendizaje experimental.

Los objetivos principales del curso son los siguientes:

- permitir a los estudiantes experimentar los principios y prácticas del emprendimiento,
- desarrollar una mentalidad emprendedora,
- desarrollar nuevas habilidades y competencias requeridas para el emprendimiento,
- proporcionar una mezcla equilibrada de conocimientos y actividades dentro del dominio empresarial para que los estudiantes puedan aplicar los conocimientos y habilidades adquiridos dentro de su contexto organizacional,
- Desarrollar habilidades de trabajo en equipo, habilidades de comunicación y la capacidad de detectar oportunidades de negocios.

2.3 Directrices sobre la puestas en marcha y gestión del curso ★

Dependiendo de la elección del formato presencial “intensivo” o “prolongado”, la duración total del curso será de 8 o 12-14 días, respectivamente. Dado que los estudiantes solo pueden inscribirse en la parte presencial si completan con éxito el MOOC, el curso combinado completo debe anunciarse antes del lanzamiento del MOOC, idealmente con más de 2 meses de anticipación. Además, la selección de estudiantes debe hacerse antes del inicio del MOOC.

El curso debe ser administrado localmente por un profesor cuyo perfil se describe mejor a continuación. Esta persona tiene la responsabilidad de reclutar a los mentores y expertos y de coordinar con ellos la selección de los estudiantes y todas las tareas que se describen a continuación.

En términos de recursos, se requiere un aula con instalaciones multimedia para la formación presencial, y de un espacio de estudio-trabajo, habitualmente disponible en los campus universitarios. Se pueden requerir recursos adicionales para cubrir los costes de viaje para las visitas a las incubadoras y/o para traer a varios invitados/expertos a las formaciones presenciales.

2.4 Resultados de aprendizaje y habilidades adquiridas ★

Al completar con éxito el curso BLUES, los estudiantes deberían poder:

1. familiarizarse con conceptos básicos y hechos relacionados con el emprendimiento,
2. desarrollar la comprensión de la esencia de la perspectiva emprendedora
3. familiarizarse con el papel del emprendimiento en la economía,
4. analizar oportunidades de negocio,
5. construir un equipo emprendedor,
6. examinar la evolución del emprendimiento.

7. conocer el emprendimiento y la gestión en el entorno internacional,
8. examinar una empresa específica desde el punto de vista de su beneficio para los agentes involucrados,
9. proponer la estructura de una empresa.

2.5 Acreditación

Se recomienda que el curso sea certificado por las Universidades que implementan el programa y se acredite con 3 a 4 ECTS.

Esto corresponde a una carga de trabajo de 90-110 horas aproximadamente, que incluye 25-30 horas para la parte MOOC, más 26-37 horas de formación presencial, más aproximadamente 40-45 horas de desarrollo del proyecto y trabajo de prospección.

El proceso de acreditación debe realizarse en cada universidad participante de acuerdo con sus procedimientos específicos.

3 PARTICIPANTES

3.1 Participants Selection ★

La preselección de los participantes para las clases presenciales debe realizarse antes del comienzo del MOOC. Se aconseja que los estudiantes seleccionados que completen con éxito el MOOC dentro del plazo requerido.

En el proceso de selección, los profesores deben tener en cuenta que el grupo final debe ser lo más académicamente diverso, así como multicultural posible, y debe incluir a las personas con menos oportunidades. Una clase presencial debe tener entre 20 y 30 estudiantes.

Para clasificar a los estudiantes, se deben considerar los siguientes criterios

- Motivación para participar en un curso sobre emprendimiento - expresado en una carta de motivación y / o una entrevista
- *Curriculum vitae*. Este criterio no solo debe basarse en la formación académica, sino también tener en cuenta temas como hobbies, actividades extra escolares, participación en actividades o programas de emprendimiento.
- Disponibilidad para completar todo el curso

Solo los estudiantes que hayan completado el MOOC pueden inscribirse. Podrían ser de cualquier nivel universitario o estudiantes externos a la universidad.

Un formulario de preinscripción, que incluye motivación, información personal, estudios, nacionalidades, presentaciones en video, estará disponible en línea (anexo 1).

3.2 Requerimientos ★

El programa se ha diseñado inicialmente para estudiantes universitarios, de grados o licenciaturas en ciencias, ingeniería, ciencias sociales, administración / economía ... o cualquier otro estudio, que hayan demostrado motivación para participar en actividades de emprendimiento.

Los requisitos para los estudiantes son:

- Ser estudiante universitario (todas las especializaciones son elegibles)
- Haber completado con éxito la fase de capacitación digital BLUES (MOOC) antes de una fecha límite determinada
- Preinscribirse enviando la solicitud a través de la página web de BLUES durante un período definido.
- Tener un fuerte interés en emprendimiento y pensamiento innovador.
- Ser extrovertido, proactivo, comunicativo y creativo.
- Estar comprometido con el trabajo en equipo y disfrutar trabajando con otros.
- Poder y estar dispuesto a dedicar unas horas por semana al curso BLUES.

4 LA FASE ON LINE

4.1 Introducción al MOOC de BLUES★

El curso MOOC propuesto para el proyecto BLUES consta de 6 módulos con contenido más un módulo introductorio 0. Cada módulo corresponde a una semana con una carga de trabajo para los estudiantes de aproximadamente 5 horas por semana, excepto el módulo 0 que se imparte en la misma semana que el módulo 1. Sin embargo, es importante aclarar que todos los módulos están completamente disponibles para los estudiantes desde el primer día hasta el último día del MOOC, y que el único requisito para poder pasar al siguiente módulo es haber completado el anterior, sin importar el tiempo que haya tardado en completarlo. El curso MOOC, por lo tanto, tendrá una carga de trabajo total de 30 horas para los estudiantes. Estas horas tienen en cuenta no solo la lectura de la información contenida en los módulos y la visualización de los videos, sino también las lecturas complementarias, la realización de las actividades de evaluación y la participación en los foros.

4.2 Cómo usar MiriadaX★

Los recursos para el curso de capacitación digital BLUES están disponibles en código abierto en la página web de BLUES (eblues.eu), disponibles para cualquier institución o persona interesada en el uso y la réplica de los materiales.

Además, nuestro curso digital, en formato MOOC, se proporciona en la plataforma MiriadaX. Esta plataforma se creó en 2012 con un acuerdo entre Telefónica (la compañía de telecomunicaciones más grande de España) y Universia (Fundación Educativa del Banco Santander), aunque ahora solo pertenece a Telefónica, a través de su filial Telefónica Educación Digital (TED). Está desarrollado internamente e incluye características similares a otras plataformas como Coursera, edX o Future Learn; páginas de contenido, videos incrustados, actividades de evaluación, foros, preguntas frecuentes, cuestionarios, etc.

Hoy, MiriadaX es la plataforma MOOC líder en el mundo de habla española y portuguesa. Cuenta con 85 socios universitarios y cientos de cursos en español, portugués e inglés. Hasta 2018, la plataforma solo estaba disponible en español, pero ahora también está disponible en inglés y portugués.

El primer paso que los estudiantes deben realizar es registrarse en la plataforma MiriadaX, a través de <https://miriadax.net/home> y haciendo clic en "Registrarse".

Una guía detallada sobre cómo usar MiriadaX está disponible en el sitio web de BLUES ("Guía rápida de capacitación digital multimedia"), y se ha creado un video tutorial <https://youtu.be/Banv-k9kgPw> para ayudar a los participantes a registrarse en nuestro MOOC .

4.3 Esquema MOOC de BLUES★

El MOOC está estructurado en los siguientes módulos (*se ha mantenido el título en inglés que es como aparece en el MOOC; todos los vídeos están subtítulos al castellano*):

Module 0. Introduction

- "What, Why & How. Your road to Entrepreneurship". Brief description of the methodology, content and activities that make up the MOOC.
- Course Roadmap
- Experts Group
- Initial Questionnaire

Module 1. Entrepreneurship Innovation for Turbulent Times

- 1.1 Why is it important to learn entrepreneurship?
- 1.2 Introduction to Design Thinking (part 1)
- 1.3 Introduction to Design Thinking (part 2)
- 1.4. Technology trends for entrepreneurship

Module 2. Entrepreneurship Theory Overview and Context

- 2.1 Main theories of entrepreneurship.
- 2.2 Conceptual models of each theory
- 2.3 Case studies.

Module 3. Business Analysis and Strategic Management

- 3.1 Market assessment and customer development. Main techniques.
- 3.2 Lean Start-up. Business Model Canvas.
- 3.3 Lifecycle management of an entrepreneurial initiative. Main techniques.

Module 4. Organisational Design

- 4.1 Fundamental of organisational structures.
- 4.2 Delegation. How to delegate tasks to co-workers.
- 4.3 Digital transformation.
- 4.4 Contemporary Forms of Organising.

Module 5. Competing in the Market

- 5.1 Defining the product and the brand (parts 1&2).
- 5.2 Defining the context: competitors, customers and other stakeholders (parts 1&2).
- 5.3 Defining the strategy for reaching the market: marketing mix.
- 5.4 Opportunities in digital marketing.

Module 6. Human Resource Management and Leading Function

- 6.1 Leadership identification. Different kinds of leadership.
- 6.2 Sources of power in a negotiation.
- 6.3 Managing people.
- 6.4 Soft skills.

4.4 Sistema de evaluación ★

Los participantes en el MOOC completarán un cuestionario inicial (Anexo 2.1), considerado como línea base de conocimiento, incluido en el Módulo 0 en la plataforma MiriadaX.

Una vez que se hayan completado todas las tareas en cada uno de los módulos del MOOC, se debe llevar a cabo una actividad de evaluación obligatoria, que puede consistir en una prueba o una actividad.

En nuestro curso MOOC "Qué, por qué y cómo. Your Road to Entrepreneurship", que puede encontrar como recurso abierto en la página web de BLUES y en la plataforma MiriadaX en formato MOOC, se incluye una prueba de autoevaluación al final de cada módulo.

Las pruebas son el tipo más común de actividad de evaluación. Al comienzo de la prueba, se informa a los estudiantes sobre el número mínimo de respuestas correctas que deben dar y el número de intentos que tendrán.

Para completar con éxito el curso, los estudiantes deben estudiar todos los módulos y aprobar todas las tareas obligatorias.

Hay una pregunta al final de cada módulo y submódulo relacionada con el video correspondiente y el contenido textual que pregunta a los estudiantes sobre su opinión, no su conocimiento, de esa parte específica del curso. Si los estudiantes lo desean, pueden responder esta pregunta en el foro específico y compartir sus puntos de vista con sus compañeros y expertos.

4.5 Evaluación de Satisfacción ★

En el Módulo 6 del MOOC, junto con el contenido del módulo final, hay un cuestionario de satisfacción o cuestionario final (Anexo 2.2). Aquí, se les pide a los estudiantes que brinden sus opiniones o respondan preguntas dentro de una escala (Bajo, Medio o Alto), para obtener información estadística del curso.

5 LA FASE FORMACIÓN PRESENCIAL

5.1 Objetivos Formación Presencial★

Los objetivos principales de las actividades presenciales son los siguientes:

- Consolidar el conocimiento adquirido durante la fase MOOC
- Comprender el ecosistema emprendedor y las estructuras/organizaciones que lo apoyan.
- Desarrollar una idea de negocio en equipo.
- Aplicar el “Business Model Canvas” a una idea de negocio
- Comprender los requisitos legales asociados con un nuevo negocio
- Comprender los principales puntos de un plan de negocios.
- Realizar un análisis financiero preliminar para una idea de negocio
- Explorar las diferentes fuentes de financiación para una “start up”
- Preparar y realizar una presentación para una audiencia de empresarios, inversores y expertos en negocios.

5.2 Perfil de mentores★

Durante la Fase Presencial, los estudiantes trabajarán en equipos. Cada equipo tendrá uno o más mentores asignados a lo largo del desarrollo del proyecto que ayudarán al equipo, brindándole asesoramiento sobre los hitos más importantes. Más específicamente, los mentores guiarán al equipo después del módulo 8 en la definición de su idea de negocio, realizando análisis de mercado, aplicando técnicas de Business Model Canvas y DAFO realizando un análisis de los requisitos legales y de propiedad intelectual, así como análisis financieros y ayudando con la presentación final y el informe del proyecto.

El perfil ideal de estos mentores es el siguiente:

- Experiencia en el lanzamiento de nuevas empresas, haciéndolas crecer hasta su venta o salida a mercado
- Disponibilidad para mentorizar a los estudiantes.
- Know-how en gestión, incluyendo análisis financiero, Business Model Canvas y metodologías DAFO

Consejos para los mentores en su apoyo:

- Deje que los estudiantes encuentren su camino
- Evite la orientación demasiado dirigida; es preferible que el mentor comparta experiencias con ellos y que los haga pensar y hacer buscar datos e información
- Poner a los estudiantes en contacto con personas relevantes de su red de contactos

Además de los mentores, los organizadores del curso deben crear un grupo de expertos, en campos específicos (Propiedad Intelectual, análisis financiero, una tecnología en particular, etc.), que están abiertos a ser contactados de forma remota por los estudiantes para entrevistas cortas. Esta lista se entrega a los estudiantes.

5.3 Itinerario Formación Presencial

La Formación Presencial se compone de 4 módulos (módulos 7 a 10). Los objetivos y resultados de los Módulos se enumeran a continuación, y en la sección 5.4 de esta guía, encontrará una descripción amplia de cada módulo y la duración sugerida (mínima y lo que consideramos ideal).

MODULO 7: EXPERIENCIAS EMPRENDEDORAS Y EL CONTEXTO DE EMPRENDIMIENTO LOCAL

Objetivos de aprendizaje:

1. Cómo construir un equipo
2. Conocer qué significa tener mentalidad emprendedora y qué es el ecosistema emprendedor.
3. Cómo elegir una incubadora, un programa o un mentor
4. Desarrollo del ecosistema emprendedor

Resultados de aprendizaje:

Al completar el MÓDULO 7, los estudiantes podrán:

- Formar un equipo
- Comprender el perfil del emprendedor
- Experimentar el contexto local de emprendimiento

MODULO 8: FASE DE IDEACIÓN

Objetivos de aprendizaje:

1. Diferentes herramientas para modelos de negocio.
2. Comprender diferentes conceptos de un análisis DAFO

Resultados de aprendizaje:

Al completar el MÓDULO 8, los estudiantes podrán:

- Identificar herramientas aprendidas en el MOOC
- Usar el lienzo del modelo de negocio como una herramienta valiosa
- Aplicar análisis DAFO

MODULO 9: IMPLEMENTACIÓN E IDEA DE NEGOCIO

Objetivos de aprendizaje:

- 1 Aprender a hacer un análisis financiero de su negocio.
2. Conocer diferentes herramientas para financiar tu negocio

3. Desarrollar conocimientos en temas legales de empresa.

4. Plan de negocio paso a paso

Resultados de aprendizaje:

Al completar el MÓDULO 9, los estudiantes podrán:

- Hacer su análisis financiero
- Comprender la financiación de empresas y el impacto de una inversión, concursos y premios
- Comprender los problemas legales del emprendimiento
- Preparar un plan de modelo de negocio para una idea de negocio

MODULO 10: HERRAMIENTAS Y TÉCNICAS PARA UNA PRESENTACIÓN EXITOSA

Objetivos de aprendizaje:

1. ¿Cómo hacer una presentación?
2. ¿Cómo escribir un informe?
3. ¿Cómo hacer un pitch?

Resultados de aprendizaje:

Al completar el MÓDULO 10, los estudiantes podrán:

- Escribir y presentar una idea
- Entrega del trabajo final en equipo de proyecto.
- Hacer una presentación final de 3 a 5 minutos
- Recibir recomendaciones de inversores y emprendedores

5.4 Actividades y métodos de aprendizaje

MODULO 7: Experiencias emprendedoras y el Contexto de Emprendimiento Local

Sesión 7.1 Team Building (2 horas)

La clase se dividirá en equipos de 3-4 estudiantes que trabajarán en una idea de negocio a lo largo de la formación presencial. La sesión incluye una actividad para romper el hielo, idealmente dirigida por experto en psicología para identificar roles de comportamiento.

Las actividades para romper el hielo y formar equipos pueden basarse en enfoques y entornos muy diferentes, y siempre son una buena forma de comenzar una convivencia en equipo. Para ejemplos específicos de actividades, vea el Anexo 8 "Herramientas".

En el proceso de creación de equipos, se deben crear equipos lo más diversos posible desde el punto de vista de formación académica y ámbito social. Idealmente, se debe dar la oportunidad de que los estudiantes creen los equipos por su cuenta, dándoles orientación sobre algunos parámetros a seguir, como la diversidad mencionada anteriormente.

Sesión 7.2 – Contacto con emprendedores (Mínimo: 1 hora / Ideal: 2 horas)

Esta clase contará con la presencia de 2 empresarios que compartirán su experiencia con los estudiantes durante aproximadamente 1 hora. Se les pedirá que compartan su experiencia sobre cómo comenzaron su empresa, cómo obtuvieron la financiación inicial, cómo reclutaron al primer equipo y definieron su modelo de negocio a partir de una idea inicial, además de presentar los principales logros y dificultades hasta el día de hoy. Uno de los empresarios debería ser de una empresa de base tecnológica, mientras que el otro de una empresa no tecnológica.

Trabajo de investigación – Consolidación – Perfil emprendedor e incubadoras (4 horas)

En equipos, los estudiantes recibirán y buscarán información sobre programas de incubación y aceleración, y realizarán una evaluación comparativa de estos programas para caso de estudio de empresas seleccionadas. Además, también analizarán diferentes perspectivas sobre las características importantes de un emprendedor basadas en contactos con diferentes emprendedores. También elegirán un emprendedor para hacer una entrevista informal.

LECTURAS:

- Internal documents of the Companies, materials from the guest lecturers/entrepreneurs, local incubators, the webpage of the Enterprises, etc.;
- Stokes, D., & Wilson, N. (2006). *Small Business Management and Entrepreneurship (5th ed.)*. London: Thomson Learning.
- Article: "Pinpointing That Critical Entrepreneurial Spark" by Joe Hadzima, Boston Business Journal (available at <http://www.mitef.org/s/1314/interior-2-col.aspx?sid=1314&gid=5&pgid=5818>)

METODOLOGÍA DE ENSEÑANZA

- Contacto con empresarios/emprendedores invitados
- Trabajo de investigación en equipo: evaluación de diferentes programas de incubación y aceleración de acuerdo con criterios definidos para diferentes casos de estudio, incluyendo empresas no tecnológicas y de base tecnológica (Formulario 1 en el Anexo 3)
- Investigación individual: café con al menos un empresario seleccionado por el alumno. Documento breve (máximo 6 páginas) sobre actitudes emprendedoras, comportamiento y habilidades comparando lo aprendido en el módulo 1 y las características de los empresarios que visitaron el aula y otros empresarios que entrevistaron.

METODOLOGIAS DE EVALUACIÓN

- Evaluación basada en el trabajo en equipo (formulario 1) e breve informe individual (incluyendo el “café con un emprendedor”)

MODULO 8: FASE DE IDEACIÓN

En este módulo, los estudiantes trabajarán en equipos y cada equipo habrá asignado un mentor con experiencia como emprendedor.

Sesión 8.1 – Selección de la idea de negocio (Mínimo 2 hrs / Ideal 3 horas)

Del cuestionario inicial (si los estudiantes tienen una idea o no, quieren estar en un equipo o no), crear equipos de 3 a 4 miembros. Si es necesario, el profesor puede proporcionar una lista de problemas para resolver u oportunidades de negocios que los estudiantes pueden abordar en su proyecto como ideas de negocios. Las oportunidades pueden ser propuestas también por las empresas mentoras, dentro del ámbito ambiental, social, entre otras.

Cada equipo hará una lluvia de ideas sobre el potencial de mercado de diferentes alternativas, utilizando las herramientas aprendidas en el Módulo 3 de MOOC sobre evaluación de mercado. La validez de sus hipótesis se testará realizando entrevistas a al menos 10 personas diferentes del mundo empresarial que pueden ser clientes potenciales. Una guía para la entrevista está disponible en el anexo 4.

Sesión 8.2 – Proposición de Valor // BMC & DAFO (Mínimo 3 horas / Ideal 6 horas)

¿Cuál es la propuesta de valor de tu idea? Después de la selección de la idea de negocio, cada equipo aplicará la técnica de Lienzo de modelo de negocio (o cualquier otra herramienta que considere) para detallar más y caracterizar su idea, con el apoyo del mentor y varios ejemplos proporcionados. Los poster de lienzo del modelo de negocio se distribuirán en formato A1 y los estudiantes los completarán de acuerdo con las instrucciones, ejemplos y las propias características del proyecto.

Luego se realizará un análisis DAFO. Cada equipo debe enumerar al menos 4 fortalezas, 4 debilidades, 4 oportunidades y 4 amenazas para su proyecto. Como sugerencia, cada miembro del equipo debe hacer su propio análisis DAFO sobre sí mismos, para ayudarlos a comprender sus habilidades y cómo pueden ser más útiles para sus equipos.

LECTURAS:

- Osterwalder, A., Pigneur, Y. (2010) Business Model Generation: A Handbook for Visionaries, Game Changers, and Challengers. John Wiley and Sons.
- <https://strategyzer.com/platform/resources> (free registration needed)

METODLOGÍAS DE ENSEÑANZA

- Trabajo en equipo: Lluvia de ideas para identificar una idea de negocio prometedora unida a una evaluación de mercado.
- Trabajo de investigación de campo: entrevistas a al menos 10 clientes / socios / expertos, y recopilación de informes / análisis relacionados con las tendencias de la industria. Informe sobre los resultados de las entrevistas (máximo 10 páginas). Como guía, utilizar las preguntas sugeridas del Anexo 4.
- Trabajo en equipo: lienzo de modelo de negocio y análisis DAFO para la idea de negocio identificada.

METODOLOGÍAS DE EVALUACIÓN

Evaluación basada en el trabajo en equipo sobre el informe de las entrevistas (guía en el anexo 4); y Formularios de Modelo de Negocio y Análisis DAFO cumplimentados.

MODULO 9: IMPLEMENTACIÓN DE LA IDEA DE NEGOCIO

Sesión 9.1 – Plan de modelo de negocio (2 horas)

En esta clase, primero, se invitará a un inversor o representante de una incubadora con experiencia significativa en la evaluación de planes de negocios para compartir su experiencia durante 1 hora sobre lo que debería contener un plan de negocios.

A continuación, los equipos analizarán ejemplos de planes de negocios de diferentes proyectos de emprendimiento y discutirán sobre los contenidos para cada caso, con la ayuda del mentor (1 hora).

Sesión 9.2.1 – Análisis financiero I (Mínimo 1.5 horas / Ideal 3 horas)

Trabajar en un caso de estudio: Presentación de un caso de estudio práctico para explicar cómo funciona un análisis financiero, por qué es importante y cómo interpretar los resultados.

Sesión 9.2.2 – Análisis financiero II (Mínimo 1.5 horas / Ideal 3 horas)

Análisis financiero práctico de la idea del equipo: cada equipo realizará, con la ayuda del mentor, un análisis financiero de su idea de negocio. Identificarán los principales costes y flujos de ingresos durante un período de 3 años y realizarán un análisis financiero simplificado utilizando el formulario de Excel disponible en la plataforma. Esto permitirá calcular algunos indicadores financieros del proyecto.

Sesión 9.3 – Financiación de empresas (2 horas)

En esta clase, se abordará el tema de la financiación de una empresa.

Se presentarán diferentes tipos de fuentes y cuándo se debe elegir una u otra. También se presentarán los pros y los contras de cada estrategia:

- Capitales de riesgo

- Business Angels
- FFF (Friends, Family, Fools)
- Bancos

Finalmente, como trabajo de investigación, cada equipo realizará un análisis de cada instrumento para su proyecto específico y justificará por qué elegirían uno u otro (guía en el anexo 6).

Sesión 9.4 – Cuestiones legales del emprendimiento (mínimo 2 horas / Ideal 3 horas)

El módulo comenzará con un experto en asistencia legal a empresas, invitado por parte de la organización del curso. Cubrirá los temas de las obligaciones legales generales de una empresa y los problemas genéricos de propiedad intelectual, proporcionando también algunos ejemplos de obligaciones específicas para estudios de casos que abarcan, entre otras, empresas de servicios y empresas de tecnología.

Posteriormente, cada equipo identificará, con la ayuda del profesor, los temas principales de las obligaciones legales para sus proyectos, en cada paso. Luego, los estudiantes realizarán trabajos de investigación para desarrollar una hoja de ruta de estas obligaciones y los costes estimados asociados. También identificarán los principales problemas relacionados con la propiedad intelectual de su idea. Los temas principales para este análisis se encuentran en el Anexo 5.

LECTURAS:

- Hirsch, R.D., Peters, M.P., Shepherd, D.A. (2013). *Entrepreneurship* (9th ed.), Part 2, Chapter 6: *Protecting the idea and other legal issues for the entrepreneur* (pp. 150-177); Part 4, Chapter 11: *Sources of capital* (pp. 289-290). New York: McGraw Hill.
- *The Technology Entrepreneurs Handbook*. Nasdaq; Indian CEO High Tech Council, US Chamber of Commerce.
Available at <http://nutsandbolts.mit.edu/resources/Guidebook.pdf>
- *Intellectual Property for Entrepreneurs - U.S Basics and Strategy* (Video). Available at https://youtu.be/-pbz_MLNgR8

METODOLOGÍAS DE ENSEÑANZA

- Investigación en equipo: una hoja de ruta de las diferentes obligaciones legales y la estrategia de Propiedad Intelectual(pi) para cada proyecto y los costes asociados (guía en el Anexo 5)
- Trabajo en equipo: análisis financiero de la idea de negocio utilizando el formulario de Excel disponible en la plataforma.
- Mesa redonda con invitados
- Investigación en equipo: pros y contras de cada tipo de instrumento de financiación y justificación del elegido para el proyecto de cada equipo (guía en el Anexo 6)

METODOLOGÍAS DE EVALUACIÓN

La evaluación se basa en el informe del equipo sobre la hoja de ruta de obligaciones legales y estrategia de PI y tipo de financiación, así como el formulario de Excel para el análisis financiero completado.

MODULO 10: HERRAMIENTAS Y TÉCNICAS PARA UNA PRESENTACIÓN EXITOSA

Sesión 10.1 – Informe del proyecto (Mínimo 1 hora / Ideal 2 horas)

En esta clase, los estudiantes, con la ayuda del mentor, terminarán su recopilando los resultados obtenidos en las clases anteriores y prepararán un informe que cubra los temas enumerados en el Anexo 7.

Sesión 10.2 –Preparación del pitch (Mínimo 2 horas / Ideal 3 horas)

La clase comenzará con una sesión sobre cómo hacer una presentación impartida por emprendedores que han ganado un concurso de emprendimiento o han obtenido fondos o ya están en el mercado con su producto. Luego, los estudiantes recibirán una lista de posibles contenidos para su presentación y la prepararán. Luego harán un ensayo para la clase. Cada equipo recibirá comentarios después del ensayo.

Sesión 10.3 – Visita a incubadoras (Mínimo 2 horas / Ideal 4 horas)

Los estudiantes visitarán al menos una incubadora de carácter general y una incubadora para empresas de base tecnológica. Durante estas visitas, los estudiantes tendrán la oportunidad de comprender los servicios que normalmente ofrecen las incubadoras y cómo pueden facilitar las primeras etapas de la actividad empresarial. Durante las visitas, los estudiantes serán informados de los diferentes programas de incubación / aceleración, entendiendo sus características y cómo encajan en diferentes proyectos.

Sesión 10.4 –Preparación del pitch (2 horas)

Los equipos harán su ensayo de pitch a los mentores y compañeros para recibir comentarios y sugerencias antes de la presentación final.

Sesión 10.5 – Presentación final (Pitch final) (2 horas)

Los equipos harán su presentación frente a una audiencia, incluidos los mentores de las clases anteriores y los expertos invitados.

LECTURAS:

- Gallo, C. (2009). *The Presentation Secrets of Steve Jobs*. USA: McGraw-Hill Education.
- Readings: Coughter, P. (2012). *The art of the pitch*. New York: Palgrave

METODOLOGÍAS DE ENSEÑANZA

- Expertos
- Trabajo en equipo: informe (basado en Anexo 7)
- Trabajo en equipo: presentación y preparación del pitch
- Trabajo en equipo: Pitch final

METODOLOGÍAS DE EVALUACIÓN

Evaluación basada en el informe final y en la presentación (ppt o similar)

Evaluación basada en las presentaciones finales

5.5 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 tu equipo.
4. Completar íntegramente la parte de entrenamiento digital (MOOC) del programa BLUES.

La puntuación de tu equipo representará el 60% de tu 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%	Si además de contribuir al trabajo de equipo, entregas el trabajo individual sobre emprendimiento correspondiente al Módulo 7, que incluye el "café con un emprendedor"	0%	Si contribuyes al trabajo de equipo, pero no entregas el trabajo individual sobre emprendimiento correspondiente al Módulo 7.
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			

5.6 Evaluación de Satisfacción

La calidad de los cursos BLUES se evalúa con un propósito de mejora continua y, con ese propósito, el programa incorpora una serie de cuestionarios diseñados específicamente. Estos cuestionarios se agrupan en dos bloques: el primero con el objetivo de evaluar cada una de las sesiones de capacitación desarrolladas en los cuatro pilotos, y el segundo para la evaluación de los aspectos globales de los programas.

EVALUACIÓN DE LA FORMACIÓN

La recopilación de información se realizará utilizando los formularios en papel proporcionados (Anexo 2.3), ya que consideramos que facilita una mayor tasa de respuesta de los participantes. Sin una alta tasa de respuesta, no se pueden extraer análisis o conclusiones fiables de las evaluaciones. Por eso es extremadamente importante enfatizar este aspecto.

Los responsables del curso en cada institución implementadora serán responsables de recopilar la información. Tendrán a su disposición el cuestionario correspondiente en formato Word y serán responsables de facilitarlo a los participantes al final de cada sesión formativa. Posteriormente, descargarán esta información en un formulario en línea que les será enviado desde CISE.

El idioma en el que estará disponible este cuestionario en línea será el inglés. Incluso si la formación se realiza en los idiomas locales, y los participantes responden los cuestionarios de evaluación en su idioma nativo si la institución así lo decide, la carga de la información en el cuestionario en línea se realizará en inglés.

EVALUACIÓN GLOBAL DE LOS PROGRAMAS PILOTO

De manera complementaria a la evaluación de las sesiones de formación, se propone un cuestionario de evaluación global del piloto.

No solo es importante evaluar la calidad de las sesiones formativas del programa, sino también muchos otros aspectos y variables que contribuyen, o no, al buen desarrollo del programa y deben considerarse. Aspectos como la organización o el desarrollo personal que el programa ha significado para los participantes, entre otros.

Al igual que con los cuestionarios de evaluación de la formación, en este caso, la recopilación de información también se realizará en papel utilizando el formulario disponible (Anexo 2.4) y los responsables del curso de capacitación en cada institución implementadora serán responsables de recopilar esta información.

Al final de cada uno de los pilotos, se proporcionará el cuestionario final a todos los participantes para que lo completen. Una vez que se recopila la información, el responsable de cada piloto la volcará en un formulario en línea proporcionado por CISE para la evaluación general.

Una vez más, el idioma en el que se cargará la información de este formulario será el inglés, aunque los participantes pueden trabajar usando sus idiomas locales

7

ANEXOS

ANEXO 1: FORMULARIO DE PREINSCRIPCIÓN PARA FORMACIÓN PRESENCIAL BLUES

ANEXO 2.1: CUESTIONARIO INICIAL DEL MOOC

ANEXO 2.2: CUESTIONARIO FINAL DEL MOOC

ANEXO 2.3: HOJA DE EVALUACIÓN DE LAS SESIONES PRESENCIALES

ANEXO 2.4: HOJA DE EVALUACIÓN FINAL DE LA FORMACIÓN PRESENCIAL

ANEXO 3: EVALUACIÓN DE INCUBADORAS

ANEXO 4: RESUMEN DE LOS PUNTOS DE VISTA DE CLIENTES

ANEXO 5: ANÁLISIS DE CUESTIONES LEGALES Y DE PROPIEDAD INTELECTUAL DE UNA IDEA DE NEGOCIO

ANEXO 6: INSTRUMENTOS FINANCIEROS

ANEXO 7: CONTENIDOS DEL INFORME FINAL

ANEXO 8: HERRAMIENTAS

ANEXO 1: FORMULARIO DE PREINSCRIPCIÓN PARA FORMACIÓN PRESENCIAL BLUES

Este es el formulario de preinscripción que diseñamos para los cuatro pilotos. Se basa en las recomendaciones y comentarios sobre el proceso de selección realizado por el EAB de BLUES. Siguiendo la imagen, puede encontrar las secciones en un formato editable.

PRE-REGISTER

1. Your Name *

2. Surname *

3. Your Email *

4. Phone *

5. I'm a *

University Undergraduate Student Recent Graduate

6. Where do you live?

6.1 Town/City *

6.2 Country *

7. Are you fluent in English? (B2 level or above) *

YES NO

8. Do you have entrepreneurship studies? *

YES NO

9. How did you hear about the BLUES pilot training experience? *

Social Media Internet University Friends/Acquaintances Other

10. Where do you want to be part of the Face-to-Face training phase? * (Select one)

University of Cantabria / CISE (Spain) University of Ljubljana (Slovenia) University of Perugia (Italy) University Nova of Lisbon (Portugal)

11. Upload your CV *

Ningún archivo seleccionado

12. Upload a motivation letter in English

We are not only interested in your academic background, and we will take into consideration also topics like hobbies, extra scholar activities, participation in entrepreneurship activities or programmes...

Ningún archivo seleccionado

1. Tu nombre *

2. Apellido *

3. Su correo electrónico *

4. Número de teléfono

5. Soy un estudiante universitario * Estudiante recién graduado

6. ¿Dónde vives?

6.1 Localidad * 6.2 País *

7. ¿Eres fluido en inglés? (Nivel B2 o más) *

SÍ NO

8. ¿Tienes estudios de emprendimiento? * *

SÍ NO

9. ¿Ya tienes una idea de negocio o estás buscando unirte a una idea? * *

Ya tengo una idea de negocio que estoy buscando unirme a una idea

10. ¿Cómo se enteró de la experiencia de entrenamiento piloto BLUES?

Redes sociales Internet Universidad Amigos / conocidos

Otro

11. ¿Dónde quieres ser parte de la fase de entrenamiento cara a cara? * (Seleccione solo uno)

Universidad de Cantabria / CISE (España)

Universidad de Ljubljana (Eslovenia)

Universidad de Perugia (Italia)

Universidad Nova de Lisboa (Portugal)

12. Sube tu CV *

13. Cargue una carta de motivación *

(No solo estamos interesados en su formación académica, y tendremos en cuenta también temas como hobbies, actividades extra escolares, participación en actividades o programas de emprendimiento ...)

Al enviar este formulario de preinscripción, también entiendo que es un requisito obligatorio completar con éxito la capacitación digital en línea (MOOC) de BLUES para poder participar en la fase de capacitación presencial.

También entiendo que, en caso de ser preseleccionado, el consorcio BLUES me puede contactar para realizar una entrevista personal en línea.

Marque aquí si acepta estos términos

ANEXO 2.1: CUESTIONARIO INICIAL DEL MOOC

Para facilitar la comprensión de este anexo, reproducimos a continuación las preguntas del cuestionario, pero omitimos las opciones dadas como respuesta. *No se traducen al castellano pues el cuestionario aparece en inglés en la plataforma digital.*

El cuestionario completo se puede encontrar en <https://miriadax.net/web/what-why-how-your-road-to-entrepreneurship>

Complete este breve cuestionario inicial, que nos ayudará a comprender los perfiles de los estudiantes con el objetivo de responder mejor a las expectativas de los estudiantes. Este cuestionario no es una actividad de evaluación, pero **debe completarse para pasar al módulo 1.**

CHOOSE ONE OF THE FOLLOWING:

Age:

Gender:

Where are you from?

Level of education you have completed or are completing now:

Have you participated in Entrepreneurship Training/Education before?

TO WHAT EXTENT DO THE FOLLOWING STATEMENTS DESCRIBE YOU ON THE SCALE: LOW – MEDIUM – HIGH?

I have new ideas that can also be of benefit (e.g. give value or joy) to other people.

I have new ideas that can be turned into entrepreneurship.

I would often like to do things differently from what is customary.

I try out new things with an open mind (to create value or joy).

I have goals in life that I want to reach.

I have a vision of how I could carry out my ideas through my own actions.

I believe in myself and my own abilities.

I recognize my own needs, wishes and desires in the short and long term.

I can identify my own abilities/strengths even in uncertain situations.

I strive with determination to complete the task I find interesting.

I work hard to reach my goals even when I face difficulties.

Even if I fail, I try to reach my goal again and again.

I am able to make an independent decision, even when I am not sure of the outcome.

I get by in difficult or uncertain situations.

I work quickly and flexibly in demanding situations.

I like to work in a team with different people to solve challenges, develop ideas and turn them into value.

I like to solve problems and take part in challenging activities.

Describe briefly, in your own words, what the concept of ENTREPRENEURSHIP means to you at the moment and what else you would like to learn about ENTREPRENEURSHIP.

Thank you very much for your answers!

Although this MOOC is a complete course in itself, the BLUES project offers you a two-step methodology: this MOOC and Face-to-Face activities in four European universities ([more info here](#)). Would you be interested in participating in the Face-to-Face activities after completing the MOOC?

ANEXO 2.2: CUESTIONARIO FINAL DEL MOOC

Para facilitar la comprensión de este anexo, reproducimos a continuación las preguntas del cuestionario, pero omitimos las opciones dadas como respuesta. *No se traducen al castellano pues el cuestionario aparece en inglés en la plataforma digital.*

El cuestionario completo se puede encontrar en <https://miriadax.net/web/what-why-how-your-road-to-entrepreneurship>

Complete este breve cuestionario final, que nos ayudará a comprender mejor los perfiles de los estudiantes y responder mejor a sus expectativas. Este cuestionario no es una actividad de evaluación, pero **debe completarse para finalizar el curso**.

TO WHAT DEGREE DO THE NEXT STATEMENTS DESCRIBE YOUR OPINION OF THIS ENTIRE COURSE ON THE SCALE LOW – MEDIUM – HIGH:

I found this entire course very useful and practical.

I found the information in these course Modules difficult.

I found the information in this course inspirational and motivating.

In my opinion, these Modules covered most of the topics that are needed for a startup or becoming an entrepreneur.

I agree blended learning is a worthy way of learning.

What is the likelihood you will seek more information about becoming an entrepreneur?

How likely are you to recommend this course for someone else?

Describe briefly in your own words, what the concept of ENTREPRENEURSHIP means to you at the moment and what else you would like to learn regarding ENTREPRENEURSHIP (Maximum 300 words).

Thank you very much for your answers!

ANEXO 2.3: HOJA DE EVALUACIÓN DE LAS SESIONES PRESENCIALES

Este cuestionario tiene como objetivo conocer tu **opinión** acerca de **cómo ha podido contribuir esta sesión del programa BLUES a tu aprendizaje.**

La confidencialidad de tus respuestas está garantizada. Muchas gracias por tu colaboración.

Fecha: _____/_____/2019

Nº Sesión de BLUES: _____

Formador/a (si procede): _____

Colaborador/a (si procede): _____

Género:

Femenino

Masculino

Edad:

Rama de estudios:

Arte y Humanidades

Ciencias de la Salud

Ciencias

Ciencias Sociales, Derecho, Económicas

Ingenierías o Arquitectura

Curso:

Universidad:

Antes de la sesión recibí información adecuada sobre esta sesión.

Si

No

Por favor continúa por el reverso

Si tu respuesta ha sido NO, por favor explícanos qué podemos mejorar:

(Máximo 1000 caracteres)

Lo siguiente fue útil para apoyar el aprendizaje durante la sesión

Marca con una X del 1 al 5 la opción más adecuada en cada caso (1: Totalmente en desacuerdo, 5: Totalmente de acuerdo)

	1	2	3	4	5	Ns/Nc
a) Formaciones						
b) Presentaciones de los estudiantes (si procede)						
c) Discusiones en la sesión						
d) Trabajo en equipo en los proyectos (si procede)						
e) Tareas asignadas (si procede)						
f) Material del curso disponible on-line (si procede)						
g) Otros recursos educativos (si procede)						

Los recursos disponibles fueron adecuados

Si

No

Si tu respuesta ha sido NO, por favor explícanos qué podemos mejorar:

(Máximo 1000 caracteres)

Los formadores/as

Marca con una X del 1 al 5 la opción más adecuada en cada caso (1: Totalmente en desacuerdo, 5: Totalmente de acuerdo)

	1	2	3	4	5	Ns/Nc
a) Estaba organizado y había preparado la sesión						
b) Empleó el tiempo de la sesión de manera efectiva para transmitir los conceptos						
c) Animó a que hubiera preguntas y participación						
d) Respondió a las preguntas y dio explicaciones completas						
e) Estimuló mi reflexión y mi interés en la materia						

Por favor continúa por el reverso

General

Marca con una X del 1 al 5 la opción más adecuada en cada caso (1: Totalmente en desacuerdo, 5: Totalmente de acuerdo)

	1	2	3	4	5	Ns/Nc
a) La duración de la sesión fue adecuada						
b) Estoy satisfecho con la calidad de la experiencia formativa en esta sesión						
c) He obtenido una idea clara de la materia						
d) Considero que el conocimiento adquirido será de utilidad para mi: d.1 desarrollo personal d.2 desarrollo profesional						
e) La sesión ha cumplido mis expectativas						
f) Recomendaría a otras personas asistir a esta sesión						

Comentarios adicionales que te gustaría hacer

1. Identifica hasta tres de los aspectos de esta sesión que más te han ayudado en tu aprendizaje
(Máximo 1000 caracteres)

2. Sugiere hasta tres cambios en la sesión que mejorarían tu aprendizaje
(Máximo 1000 caracteres)

ANEXO 2.4: EVALUACIÓN FINAL DE LA FORMACIÓN PRESENCIAL

ANEXO 3: EVALUACIÓN DE INCUBADORAS

Este formulario está relacionado con el **MÓDULO 7: Experimentar el Emprendimiento en el Contexto Local**, y está diseñado para que los equipos investiguen diferentes incubadoras / programas de aceleración.

Se deben seleccionar al menos 4 programas, incluidos los visitados durante la Sesión 4 "Visita a incubadoras", y los equipos necesitarán obtener de ellos información que les ayude a comprender el tipo de incubadora y la oferta que hacen a las diferentes empresas, para que también puedan elegir más adelante la que mejor se adapte a su propio proyecto o a los casos prácticos propuestos.

INCUBADORA 1:

Se deben incluir como mínimo los siguientes criterios:

- Información de la incubadora (ubicación, persona contactada, información de contacto, año de fundación ...)
- tipo de empresas (basadas en tecnología / no basadas en tecnología);
- etapa de las empresas apoyadas (pre-incubación / etapa temprana / ...);
- modelo de negocio de la incubadora (tarifa por servicio / acciones);
- Servicios ofrecidos (incubación física, administrativa, legal, de propiedad intelectual, apoyo empresarial);

INCUBADORA 2:

- Información de la incubadora (ubicación, persona contactada, información de contacto, año de fundación ...)
- tipo de empresas (basadas en tecnología / no basadas en tecnología);
- etapa de las empresas apoyadas (pre-incubación / etapa temprana / ...);
- modelo de negocio de la incubadora (tarifa por servicio / acciones);
- Servicios ofrecidos (incubación física, administrativa, legal, de propiedad intelectual, apoyo empresarial);

INCUBADORA 3:

- Información de la incubadora (ubicación, persona contactada, información de contacto, año de fundación ...)
- tipo de empresas (basadas en tecnología / no basadas en tecnología);
- etapa de las empresas apoyadas (pre-incubación / etapa temprana / ...);
- modelo de negocio de la incubadora (tarifa por servicio / acciones);
- Servicios ofrecidos (incubación física, administrativa, legal, de propiedad intelectual, apoyo empresarial);

INCUBADORA 4:

- Información de la incubadora (ubicación, persona contactada, información de contacto, año de fundación ...)
- tipo de empresas (basadas en tecnología / no basadas en tecnología);
- etapa de las empresas apoyadas (pre-incubación / etapa temprana / ...);
- modelo de negocio de la incubadora (tarifa por servicio / acciones);
- Servicios ofrecidos (incubación física, administrativa, legal, de propiedad intelectual, apoyo empresarial);

ANEXO 4: RESUMEN DE LOS PUNTOS DE VISTA DE CLIENTES

Este anexo está relacionado con el **MÓDULO 8: Visión General del Emprendimiento, Sesión 4 – Selección de solución/idea** y está diseñado para ayudar a los equipos en el proceso de entrevistas.

Tipología: Trabajo en Equipo

Fecha límite de entrega: 15/05/19

Cada equipo realizará una lluvia de ideas sobre el potencial de mercado de diferentes alternativas, utilizando las herramientas aprendidas en el Módulo 3 del MOOC de BLUES, para evaluación del mercado. La validez (o no) de vuestras suposiciones la comprobaréis realizando como tarea entrevistas a, al menos, 5 personas diferentes del mundo empresarial que pueden ser clientes potenciales, socios o expertos.

El equipo hará un informe (máximo 10 páginas) que incluirá un resumen de la lluvia de ideas, recopilación de informes/análisis relacionados con las tendencias de la industria y los resultados de las entrevistas. Entre las preguntas que se realizarán se deberán incluir, al menos:

- ¿Qué están haciendo actualmente los clientes/usuarios?
- ¿Por qué el producto/servicio sería valioso?
- ¿Cómo lo usarían?
- Los atributos clave que necesitaría tener para que lo compren/usen
- El valor económico del producto/servicio para el usuario o cliente.
- Los competidores o sustitutos de este producto/servicio.
- ¿Cómo es de ineficiente el producto/servicio actual?
- ¿Cuánto necesita el cliente el nuevo producto/servicio?
- ¿Cuál es el proceso de compra actual del cliente?
- Cualquier producto/servicio complementario.

ANEXO 5: ANÁLISIS DE CUESTIONES LEGALES Y DE PROPIEDAD INTELLECTUAL DE UNA IDEA DE NEGOCIO

Este formulario está relacionado con el **MÓDULO 9: Implementación Práctica del Emprendimiento, Sesión 9: Aspectos Legales del Emprendimiento**, y está diseñada para ayudar a los equipos a entender obligaciones legales relacionadas con su proyecto/idea.

Tras la Sesión 9: “Aspectos Legales del Emprendimiento”, cada equipo identificará para sus proyectos, como tarea, las principales obligaciones legales en cada paso, desarrollando una hoja de ruta de estas obligaciones y los costos asociados estimados.

También identificarán las principales cuestiones relacionadas con la propiedad intelectual de su idea.

Este Anexo 5 contiene los principales temas que deben tomarse en consideración para este análisis:

1. Cuestiones legales:

- Constitución formal de la empresa: pasos, plazos y costes.
- Obligaciones tributarias: tipos de impuestos y plazos
- Contratación de personal: tipos de contrato y obligaciones.
- Otros contratos.

2. Cuestiones de propiedad intelectual:

- ¿Es la protección de la propiedad intelectual esencial para el negocio?
- ¿Ya existe propiedad intelectual?
- ¿Se puede proteger?
- ¿A quién pertenece?
- ¿Hay libertad para operar?
- Principales pasos para la protección y alcance geográfico.

ANEXO 6: INSTRUMENTOS FINANCIEROS

Este formulario está relacionado con el **MÓDULO 9: Implementación Práctica del Emprendimiento, Sesión 7 y 8: Análisis Financiero y Financiación de Negocio**, y está diseñado para que los equipos los ayuden a analizar diferentes instrumentos financieros para su proyecto / idea.

Después de la “Sesión 7 y 8 – Análisis Financiero y Financiación de Negocio”, como tarea, cada equipo llevará a cabo un análisis de cada instrumento financiero para su proyecto específico, y justificará por qué elegirían uno u otro.

Este Anexo 6 ayudará a los equipos a modo de guía.

Al seleccionar qué tipo de instrumento financiero es mejor para financiar una empresa determinada, se deben considerar los siguientes factores:

- El “Riesgo de tener éxito”
- Las cantidades necesarias
- Estrategia de salida prevista.
- Proceso de comercialización.

Se deben analizar los siguientes instrumentos financieros:

- Amigos y familia.
- Business Angels.
- Capital riesgo.
- Préstamos bancarios.
- Subvenciones estatales.

ANEXO 7: CONTENIDOS DEL INFORME FINAL

Este anexo está relacionado con todos los Módulos, pero es un entregable del **MÓDULO 10: Teoría y Práctica del Emprendimiento, Sesión 10: Informe de Proyecto**, y está diseñado para ayudar a los equipos a consolidar los resultados de todas las sesiones.

Durante la Sesión 10: “Informe de Proyecto” los equipos, con la ayuda de sus mentores y mentoras, terminarán de definir sus proyectos con los resultados que han ido obteniendo y recopilando a lo largo de las sesiones anteriores y prepararán un informe que cubrirá los conceptos que se enumeran en este Anexo 7.

El informe debería ser de entre quince a veinticinco páginas, y debería incluir:

- Resumen Ejecutivo
- Descripción del servicio/producto
- Análisis de Mercado
 - Problema abordado
 - Tamaño del Mercado
 - Análisis competitivo
 - Dinámicas de la industria
 - Análisis de la cadena de producción
- Modelo de negocio
- Estrategia comercial
- Sigüientes pasos y Conclusiones
- Apéndices
 - Fuentes
 - Resumen de las entrevistas realizadas

ANEXO 8: HERRAMIENTAS

En este anexo puedes encontrar diferentes herramientas y plantillas para usar durante las sesiones presenciales.

Puedes modificar aquellos elaborados por BLUES y adaptarlos a tus necesidades específicas.

Para utilizar los realizados por otras instituciones debes respetar sus licencias de uso y de atribución. BLUES no se hace en ningún caso responsable del uso derivado.

- 8.1 Lienzo de Modelo de Negocio (Business Model Canvas)
- 8.2 Análisis DAFO
- 8.3 Proceso de Innovación de Diseño
- 8.4 Lienzo de Propuesta de Valor
- 8.5 Mapa de Empatía
- 8.6 Validation Board
- 8.7 Icebreaking and Teambuilding activities
- 8.8 Guía para Mentores/as y Formadores/as
- 8.9 Ficha para registro y proceso de selección
- 8.10 Control de asistencia
- 8.11 Compromiso de los participantes

8.1 Lienzo de Modelo de Negocio (Business Model Canvas)

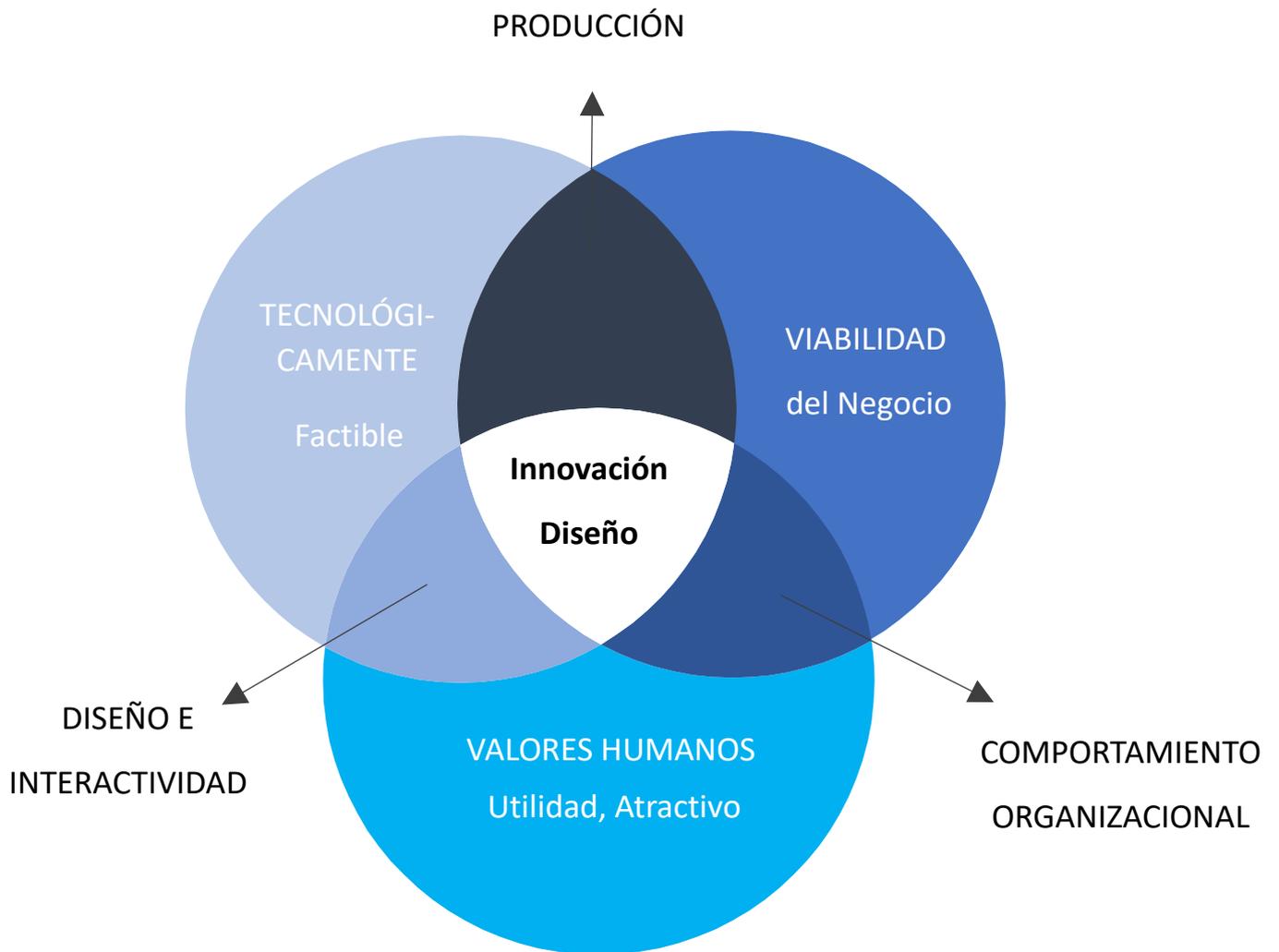
<p>Socios clave</p>	<p>Actividades clave</p>	<p>Propuesta de valor</p>	<p>Relación con clientes</p>	<p>Segmentos de clientes</p>	<p>Estructura de costos</p>
<p>Recursos clave</p>		<p>Canales</p>		<p>Fuentes de ingresos</p>	

8.2 Análisis DAFO

D DEBILIDADES (¿Dónde necesitas mejorar?)	A AMENAZAS (¿A qué obstáculos te enfrentas?)	F FORTALEZAS (¿Qué haces bien?)	O OPORTUNIDADES (¿Cuáles son tus objetivos?)
<ul style="list-style-type: none"> • Cosas que te faltan. • Cosas que tus competidores hacen mejor que tú. • Limitaciones de recursos. • Propuesta comercial única poco clara. 	<ul style="list-style-type: none"> • Competidores emergentes. • Cambios en el entorno regulatorio/legislativo. • Prensa/cobertura mediática negativa. • Cambio de actitudes de los clientes hacia tu empresa. 	<ul style="list-style-type: none"> • Cosas que haces bien. • Cualidades que te separan de tus competidores. • Recursos internos tales como personal capacitado y formado. • Activos tangibles tales como propiedad intelectual, capital, tecnologías patentadas, etc. 	<ul style="list-style-type: none"> • Mercados faltos de productos específicos. • Pocos competidores en tu área. • Necesidad creciente de tus productos o servicios. • Cobertura de prensa/medios para tu empresa.

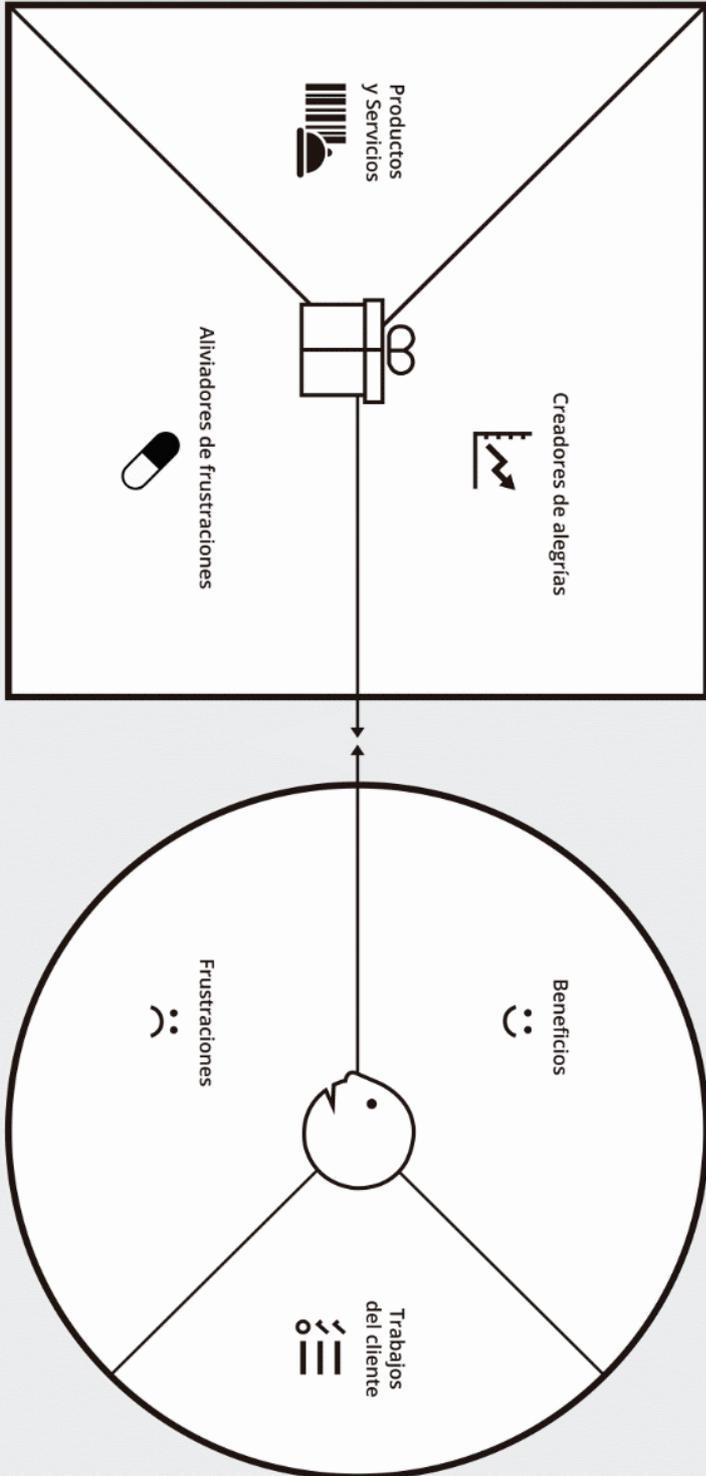
	Puntos Fuertes	Puntos Débiles
Origen Interno	F FORTALEZAS	D DEBILIDADES
Origen Externo	O OPORTUNIDADES	A AMENAZAS

8.3 Proceso de Innovación en Diseño

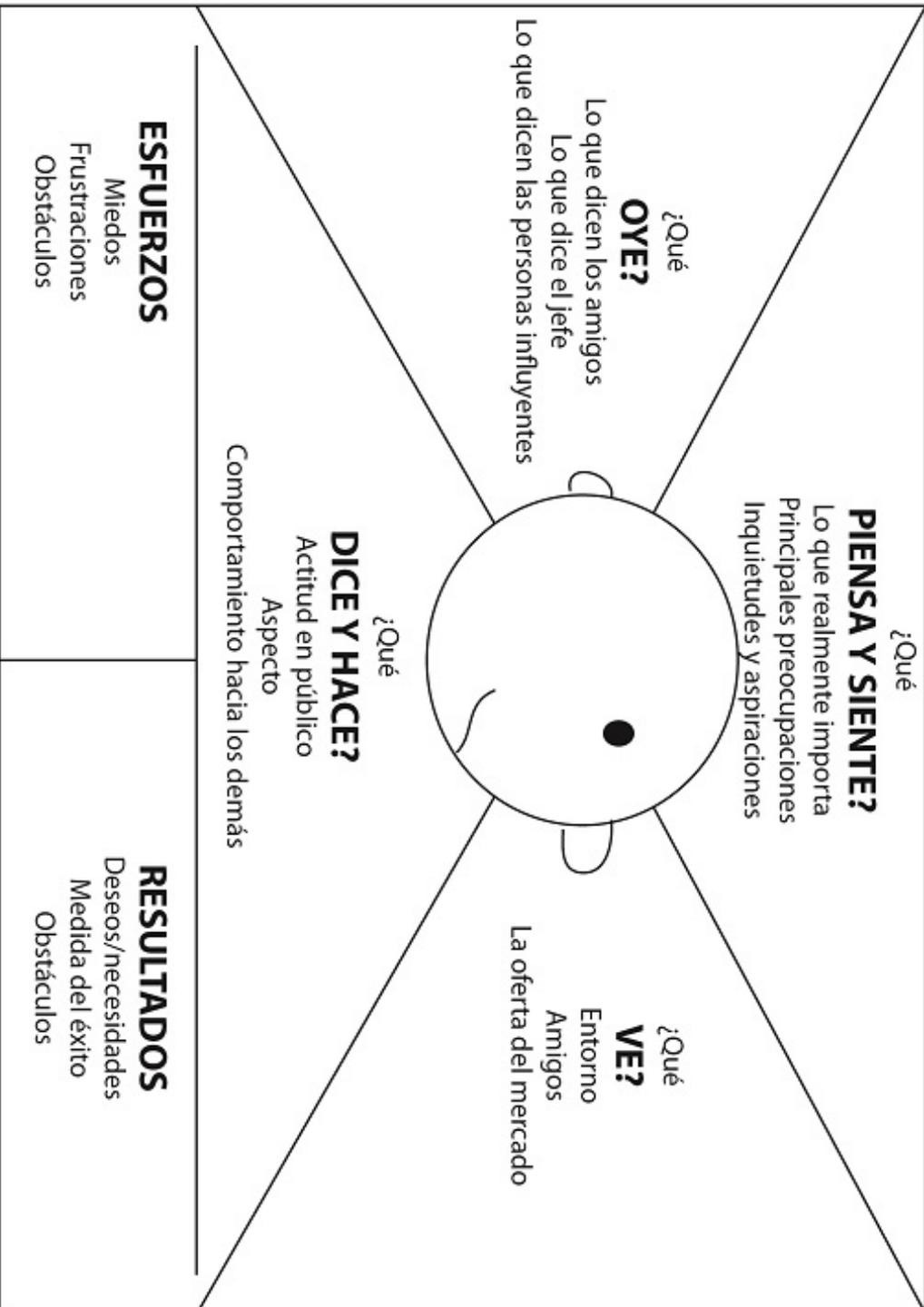


8.4 Lienzo de Propuesta de Valor

La Propuesta de Valor



8.5 Mapa de empatía



Herramienta diseñada por XPLANE



leanstartuptmachine

Validation Board

Project Name:

Team Leader Name:

Track Pivots	Start	1st Pivot	2nd Pivot	3rd Pivot	4th Pivot
Customer Hypothesis	<i>Tip: For two-sided markets, always validate the riskier side first.</i>				
Problem Hypothesis		<i>Remember: Limit one sticky-note per box. Write in ALL CAPS. Do not write more than 5 words on any sticky-note.</i>			
Solution Hypothesis	<i>Tip: Do NOT define a solution until you've validated the problem.</i>				

Design Experiment

Tip: Clear all pivots from this area after each experiment is completed.

Core Assumptions

Any assumption that, if invalidated, will break the business.

Riskiest Assumption

Which Core Assumption has the highest level of uncertainty?

Method

What is the lowest cost way to test the Riskiest Assumption?
Choose: Exploration, Pilot, or Convergence

Minimum Success Criterion

What is the weakest outcome we will accept as validation?

Results

Invalidated	If Invalidated, pivot at least one Core Hypothesis		Validated		If Validated, brainstorm and test the next Riskiest Assumption
1	2	3	4	5	6
3	4	5	6	1	2

Only put the Riskiest Assumption from an experiment in these boxes. Record data & learnings separately.

www.ValidationBoard.com

© 2012 Lean Startup Machine. You are free to use it and earn money with it as an entrepreneur, consultant, or educator, as long as you are not a software company (the latter need to license it from us).



GET OUT OF THE BLDG

8.6 Tablero de Validación Lean Startup

8.7 Romper el Hielo / Actividad de Team building

8.7.1. Detectives

Como un ejemplo de actividades para romper el hielo y formar equipos (puede encontrar varios ejemplos de código abierto en internet), proponemos "Detectives".

Cada participante recibe una copia de este documento, y durante 5 minutos deben encontrar entre las diferentes personas de sus compañeros de clase que tienen una o más de las siguientes características. Se puede usar la misma persona para llenar más de una opción.

Estos datos les ayudarán a saber algo sobre los demás y eso sería útil para formar los equipos. Intente incluir habilidades que considere interesantes para un equipo multidisciplinario y diverso.

Ice Breaking | Consigue encontrar a alguien que ...

Encuentra	Firmas
...ha nacido el mismo mes que tú	
...tiene los mismos años que tú	
...es un fan de "Juego de Tronos"	
...lleva calcetines diferentes	
...participa en el programa e2 de CISE	
...se considera una persona creativa	
...se haga una foto contigo, la subáis a Instagram y etiquetéis a @eblues @empredecise	
...te suena su cara por coincidir de fiesta	
...come coliflor...iiiporque le gusta!!!	
...le encanta la fotografía	
...habla 3 idiomas	
...no se pierde los partidos del Racing de Santander	
...repetiría irse de Erasmus sin dudarlo!	
...tiene tu misma marca de tfno móvil	

...le encanta el marketing y la publicidad	
...tiene más de 2 herman@s	
...tiene más de una mascota	
...le encantaría ser profesor/a de Secundaria	
... podría presentarse a Master Chef	
... practica surf	
... ha estudiado fuera de España	
... le gustaría aprender a tocar la guitarra	
... sabe de finanzas	
... su objetivo es trabajar en una multinacional	
... le gustaría tener su propia empresa	
... es un amante de los deportes al aire libre	



creative
innovative
entrepreneurial
skilled
digital

**GUIA PARA MENTORES Y FORMADORES PARA LA FASE DE
FORMACIÓN PRESENCIAL**

Santander // Marzo 30 – Mayo 25, 2019

Esta es la guía para mentores y formadores que se utilizó en el piloto implementado en Santander durante 2019, una de las cuatro experiencias desarrolladas por el proyecto BLUES para probar y mejorar la metodología propuesta. Lo incluimos aquí como un ejemplo de los contenidos que debe proporcionar a las personas que participan en su iniciativa de capacitación.

Muchas gracias nuevamente por su interés en participar en la formación que hemos desarrollado a partir del programa BLUES. Tu colaboración es muy importante para nosotros.

En el caso de la participación de formadores y emprendedores, sus roles son más claros ya que corresponden con la impartición de una determinada sesión o de contar su experiencia a los equipos.

Por lo tanto, queríamos centrarnos en estas líneas en el papel de las personas que actuarán como mentores para cada uno de los cinco equipos que crearemos para esta experiencia, y con quienes comenzará a trabajar directamente a partir del 3 de mayo.

Principios básicos

Para nosotros en CISE, la figura del mentor es la de una persona de referencia con experiencia en la empresa o en el campo profesional en el que los participantes del curso quieren progresar, y tienen una trayectoria vital y valores humanos que quieren transmitir.

Los principios básicos que mueven la relación entre el mentor y su equipo, aplicables a ambas figuras, son:

- Respeto y reconocimiento mutuo.
- Colaboración. Ambos deben verse como socios, con objetivos de desarrollo concretos.
- Espíritu constructivo para compartir fortalezas y debilidades.
- Sensibilidad y receptividad a los objetivos, necesidades y perspectivas del otro.
- Fortalecer la confianza en el cumplimiento de los acuerdos establecidos.
- Crear un ambiente seguro para favorecer el que surjan conversaciones "difíciles".
- Tener iniciativa y ser proactivo.
- Establecer una relación de empatía, confianza y segura.

Compromisos de los mentores

Nos comprometemos a tratar de "robarle" el menor tiempo posible, y por esa razón, dejamos a la futura coordinación entre usted y su equipo el cómo y cuándo organizarse, de acuerdo con sus agendas, aunque sí necesitamos establecer algunas cuestiones mínimas:

1. Asistencia al menos a las siguientes sesiones:

Sesión: **3 – CCONSOLIDACIÓN, PERFIL DE EMPRENDEDORES E INCUBADORAS**

Fecha: 03/05/2019

Fecha: 16:00 – 18:30

Lugar: Facultad de CC. Económicas y Emp. Planta 1. Aula 17

Sesión: **10 -INFORME DEL PROYECTO**

Fecha: 18/05/2019

Fecha: 11:30 – 14:00

Lugar: Facultad de CC. Económicas y Emp. Planta 1. Aula 17.

Session: **12 - FINAL PRESENTATIONS**

Date: 25/05/2019

Fecha: 11:30 – 14:00

Lugar: Facultad de CC. Económicas y Emp. Planta 1. Aula 17.

Por supuesto, está más que invitado a asistir a todas las sesiones libremente. Las que acabamos de enumerar son aquéllas en las que su equipo trabajará directamente con usted en el aula y la sesión final en la que harán la presentación pública de su idea.

2. Reuniones con su equipo:

- Disponibilidad para asesorar a su equipo al menos una vez a la semana.

3. Actividades con su equipo:

- Compartir su vision, sus experiencias, sus contactos,...
- Retar y acompañar a sus equipos, no liderar.

4. Seguimiento:

- Comunicación con CISE para ver la evolución del equipo y analizar posibles incidencias.



Sesión: 0 – HACIENDO EQUIPO
Formador/a: José C. Ceballos y José I. Rodríguez
Fecha: 30/03/2019
Hora: 9:00 – 11:30
Lugar: Facultad de CC. Económicas y Emp. Planta 1. Aula 17.

Nuestro objetivo es que el alumnado trabaje en equipo durante este proceso, y resuelvan un problema sobre el que les gustaría trabajar. Si bien les daremos tiempo hasta el 12 de abril para que (idealmente) sean ellos quienes formen los 5 equipos (1 por mentor/a), dando parámetros para fomentar la mayor diversidad posible en cuanto al currículum académico, la procedencia e intereses de cada persona. Si finalmente hay algún integrante suelto o algún equipo no constituido, seremos nosotros quienes lo hagamos

Para facilitar que se conozcan y ese espíritu de trabajo en equipo, utilizaremos actividades para romper el hielo e identificar en la medida de lo posible roles y comportamientos.

Estas actividades pueden basarse en entornos y planteamientos muy diferentes, y son siempre una buena forma de comenzar una convivencia en equipo. Algunos ejemplos pueden ser el cocinar conjuntamente una receta con un número limitado de ingredientes, crear una red con un ovillo de lana, o dinámicas de speed dating. En la guía se pueden encontrar algunas dinámicas en el [Anexo 8](#).



Sesión: 1 – CONTACTO CON EMPRENDEDORES/AS
Formador/a: José C. Ceballos y José I. Rodríguez // **Emprendedores:** Sergio Pesquera, Marián Sánchez y Tino Güemes.
Fecha: 05/04/2019
Hora: 16:00 – 18:30
Lugar: Facultad de CC. Económicas y Emp. Planta 1. Aula 17.

Esta sesión contará con la participación de tres emprendedores/as que compartirán sus experiencias con el alumnado. Les invitaremos a que les cuenten su historia en cuenta a cómo comenzaron una empresa, cómo consiguieron la financiación inicial, cómo formaron su primer equipo y definieron su modelo de negocio desde una idea inicial, además de hablar acerca de los principales logros y dificultades hasta hoy.

Idealmente, al menos uno de los emprendedores/as provendrá del entorno tecnológico.



Sesión: **2 – VISITA A INCUBADORAS**

Formador/a: José C. Ceballos y José I. Rodríguez // **Colaboran:** Binary Box, CDTUC y SODERCAN

Fecha: 11/04/2019

Hora: 18:30 – 21:00

Lugar: CISE: CDTUC (ETS Caminos, Canales y Puertos). Planta 3

Los estudiantes visitarán el Centro de Desarrollo Tecnológico de la Universidad de Cantabria (CDTUC), parque científico y tecnológico e incubadora de empresas. Además, la Sociedad para el Desarrollo de Cantabria (SODERCAN) les explicará los servicios a emprendedores que tienen, enfocados fundamentalmente a incubadora de proyectos. Además, contarán con la visita de un emprendedor que les contará su experiencia en procesos de incubación. Así, comprenderán los servicios que normalmente ofrecen las incubadoras y cómo estos pueden facilitar las etapas iniciales de una actividad empresarial. También estarán expuestos a diferentes programas de incubación y/o aceleración, entendiendo sus características y cómo encajan en diferentes proyectos.



Sesión: **3 – CONSOLIDACIÓN. PERFIL DE EMPRENDEDORES/AS E INCUBADORAS**

Formador/a: Trabajo de equipo // **Mentores/as**

Fecha: 03/05/2019

Hora: 16:00 – 18:30

Lugar: Facultad de CC. Económicas y Emp. Planta 1. Aula 17

En esta sesión se presentará a los equipos a los mentores/as que colaboran en el curso. A través de una actividad similar al “speed dating”, cada mentor/a estará 5-10 minutos con uno de los 5 equipos presentándose y contando a qué se dedica y cual es su experiencia, para que los participantes conozcan los distintos perfiles.

Además, en esta sesión los equipos dispondrán de tiempo para buscar información sobre programas de incubación o aceleración, y realizarán una evaluación comparativa de estos programas, aplicando sus conclusiones a algunos casos prácticos de “start-up” ficticias que se les propondrán para determinar qué programa puede encajar mejor.

Los participantes también reflexionarán sobre las características más importantes que en su opinión debe tener una persona emprendedora basándose en sus ideas previas y en los que ya han conocido dentro del programa, e investigarán sobre distintos emprendedores/as para poder contactar con ellos y hacerles una entrevista de formato “un café con...”.

Metodología:



- Contacto con emprendedores/as
- Visita a incubadoras
- Trabajo en equipo: evaluación de diferentes programas de incubación y aceleración de acuerdo con los casos prácticos de nuevas empresas ([siguiendo entre otros los criterios propuestos en el Anexo 3](#))
- Trabajo personal:
 - 1) entrevista/café con al menos un emprendedor/ha seleccionado por el participante.
 - 2) Documento breve (6 páginas máximo) reflexionando sobre actitudes, comportamiento y habilidades emprendedoras en base a lo aprendido en el Módulo 1 del MOOC, y las características de los emprendedores/as que les visitaron en la sesión 2 y aquellos que han contactado por su cuenta.

Lecturas sugeridas:



- Internal documents of the Companies, materials from the guest lecturers/entrepreneurs, local incubators, webpage, etc.;
- Stokes, D., & Wilson, N. (2006). Small Business Management and Entrepreneurship (5th ed.). London: Thomson Learning.
- Article: "Pinpointing That Critical Entrepreneurial Spark" by Joe Hadzima, Boston Business Journal. Available at: <http://www.mitef.org/s/1314/interior-2-col.aspx?sid=1314&gid=5&pgid=5818>

Cómo va CISE a calificar el trabajo en este módulo:



- Evaluación basada en el trabajo en equipo ([Anexo 3, a entregar antes del 6 de mayo](#))
- Documento breve individual (incluyendo la actividad "café con un emprendedor/a")

ANOTACIONES:



Sesión: 4 – SELECCIÓN DE SOLUCIÓN/IDEA
Formador/a: Pablo de Castro
Fecha: 09/05/2019
Hora: 18:30 – 21:00
Lugar: Facultad de CC. Económicas y Emp. Planta 1. Aula 17.

Al llegar aquí los equipos ya deben haber acordado qué problema quieren resolver. Puede ser fruto de varias ideas o una propia de uno de los miembros del equipo, que convenza al resto. Si no fuera así, su mentor/a podrá asignarles uno de manera previa a esta sesión, o bien el formador proporcionará una lista de problemas para resolver u oportunidades que los equipos pueden abordar como ideas de negocios si no han generado una propia. Pueden ser de tipo empresarial, ambiental, social... etc. Con los recursos facilitados por el formador, cada equipo realizará una lluvia de ideas sobre el mercado potencial de distintas opciones, utilizando las herramientas aprendidas en el Módulo 3 del MOOC sobre evaluación de mercados, y finalmente seleccionarán una como idea de negocio a trabajar.

La validez (o no) de sus suposiciones se comprobará realizando, como trabajo de campo, entrevistas a al menos 5 personas del contexto empresarial real que crean pueden ser potenciales clientes, socios o expertos en la materia. Una guía para estas entrevistas está disponible en el [Anexo 4](#). También se les recordará el uso del [Anexo 7](#), para que vayan trabajando sobre él y aplicando lo aprendido en cada etapa del proceso a este documento, que será el entregable final.



Sesión: 5 – LIENZO DE MODELO DE NEGOCIO & ANÁLISIS DAFO
Formador/a: Francisco Lena
Fecha: 10/05/2019
Hora: 16:00 – 18:30
Lugar: Facultad de CC. Económicas y Emp. Planta 1. Aula 17.

Tras seleccionar la idea de negocio, cada equipo aplicará la técnica del Business Model Canvas para detallar y definir más su idea, con el apoyo del formador y varios ejemplos. Se distribuirá a cada equipo plantillas de lienzos de modelo de negocio en gran formato y los participantes trabajarán sobre ellos de acuerdo con los conocimientos adquiridos, los ejemplos vistos y las características de sus propios proyectos.

Luego realizarán un análisis DAFO sobre esta misma idea, debiendo enumerar al menos 4 fortalezas, 4 debilidades, 4 oportunidades y 4 amenazas para su proyecto.

Metodología:



- Trabajo en equipo:

1) resumen de la lluvia de ideas realizada para identificar posibles soluciones, teniendo a su vez en cuenta conceptos de estudio de mercado.

2) Lienzo de Modelo de Negocio y Análisis DAFO realizados sobre la idea seleccionada.

- Trabajo de campo: Entrevistas a al menos 5 potenciales clientes, socios o expertos, y recopilación de informes/análisis relacionados con las tendencias de la industria. Informe sobre los resultados de las entrevistas (máximo 1 página por persona entrevistada). Como guía, usar las preguntas sugeridas el [Anexo 4](#).

Lecturas sugeridas:



- Osterwalder, A., Pigneur, Y. (2010) Business Model Generation: A Handbook for Visionaries, Game Changers, and Challengers. John Wiley and Sons.

- Resources: <https://strategyzer.com/platform/resources>

Cómo va CISE a calificar el trabajo en este módulo:



- Evaluación basada en el trabajo en equipo sobre el informe de las entrevistas ([Anexo 4, a entregar antes del 15 de mayo](#)) y los Lienzos de Modelo de Negocio y Análisis DAFO realizados sobre las ideas seleccionadas.



Sesión: 6 – PLAN DE NEGOCIO
Formador/a: Manuel Redondo
Fecha: 16/05/2019
Hora: 11:30 – 14:00
Lugar: Facultad de CC. Económicas y Emp. Planta 1. Aula 17.

En esta sesión un experto en modelos de negocio explicará a los participantes claves para iniciar este proceso, y compartirá su experiencia al respecto con los equipos, para ayudar a éstos en la tarea de realizar el suyo propio.

También verán ejemplos de planes de negocios para diferentes proyectos de emprendimiento y discutirán con visión crítica cada caso.



Sesión: 7 – ANÁLISIS FINANCIERO
Formador/a: Ignacio Irastorza
Fecha: 16/05/2019
Hora: 18:30 – 20:00
Lugar: Facultad de CC. Económicas y Emp. Planta 1. Aula 17.

El objetivo de esta sesión es proporcionar a los equipos conocimientos generales que les permitan realizar un análisis financiero de su idea de negocio/proyecto.

Identificarán los principales costos y flujos de ingresos durante un período de 3 años y realizarán un análisis financiero simplificado utilizando un formulario Excel.

Para esta fase los equipos contarán también con la ayuda de sus mentores/as, consultándoles acerca de las conclusiones iniciales a que han llegado.

Esta sesión les permitirá computar algunos indicadores financieros de su idea/proyecto.



Sesión: 8 – FINANCIANDO UN NEGOCIO
Formador/a: Ignacio Irastorza
Fecha: 16/05/2019
Hora: 20:00 – 21:00
Lugar: Facultad de CC. Económicas y Emp. Planta 1. Aula 17.

En esta sesión se abordará el tema de la financiación de una empresa o negocio.

En una primera etapa, se informará acerca de diferentes perfiles de inversión (organismos públicos, capital de riesgo, business angel, inversores corporativos y/o bancos).

Como tarea, cada equipo realizará un análisis de cada instrumento para su proyecto específico y justificará por qué elegirían uno u otro ([guía en el anexo 6](#)).

Otra forma de presentar estos modelos, o incluso una actividad complementaria a posteriori, podría ser el organizar una mesa redonda con invitados que representen algunos de esos perfiles. Cada uno proporcionaría su opinión sobre el tipo de iniciativas que financian y cómo seleccionan un proyecto para financiar, incluyendo consejos para los equipos



Sesión: 9 – ASPECTOS LEGALES DEL EMPRENDIMIENTO
Formador/a: Cristina Cano
Fecha: 17/05/2019
Hora: 18:30 – 21:00
Lugar: Facultad de CC. Económicas y Emp. Planta 1. Aula 17.

La sesión será impartida por una experta en brindar asistencia legal a emprendedores/as y empresas. Hablará a los participantes acerca de las obligaciones legales generales de una empresa y cuestiones generales de Propiedad Intelectual, proporcionando también algunos ejemplos sobre obligaciones específicas para casos prácticos que incluirán, entre otros, empresas de servicios, empresas tecnológicas...

Posteriormente, cada equipo identificará para sus proyectos, como tarea, las principales obligaciones legales en cada paso, desarrollando una hoja de ruta de estas y los costos estimados asociados. También identificarán las principales cuestiones relacionadas con la propiedad intelectual en referencia a su idea de negocio. Para ello, se ayudarán del [Anexo 5](#).

Metodología:



- Trabajo en equipo: análisis financiero de la idea de negocio utilizando el formulario de Excel facilitado.
- Trabajo en equipo: ventajas y desventajas de cada tipo de instrumento de financiación, así como una justificación del que el equipo ha elegido finalmente para su idea/proyecto (usando la ficha guía en el Anexo 6)
- Trabajo en: hoja de ruta de las diferentes obligaciones legales y estrategia de propiedad intelectual para cada proyecto de negocio, y sus costes asociados ([guía en Anexo 5](#))
- Mesa redonda con invitados/as (opcional).

Lecturas sugeridas:



- Hirsch, R.D., Peters, M.P., Shepherd, D.A. (2013). Entrepreneurship (9th ed.), Part 4, Chapter 11: Sources of capital (pp. 289-290). New York: McGraw Hill.
- The Technology Entrepreneurs Handbook. Nasdaq; Indian CEO High Tech Council, US Chamber of Commerce. Disponible en: <http://nutsandbolts.mit.edu/resources/Guidebook.pdf>
- Intellectual Property for Entrepreneurs - U.S Basics and Strategy (Video). Available at https://youtu.be/-pbz_MLNgR8

Cómo va CISE a calificar el trabajo en este módulo:



- La evaluación se basará (1) en el trabajo del equipo sobre obligaciones legales, estrategia de Propiedad Intelectual ([Anexo 5, a entregar antes del 22 de mayo](#)) y (2) en el análisis sobre tipo de financiación ([Anexo 6, a entregar antes del 22 de mayo](#)), así como el formulario Excel para el análisis financiero completado por cada equipo.

ANOTACIONES:



Sesión: 10 – INFORME DE PROYECTO
Formador/a: Mentores/as
Fecha: 18/05/2019
Hora: 11:30 – 14:00
Lugar: Facultad de CC. Económicas y Emp. Planta 1. Aula 17.

En esta sesión los equipos, con la ayuda de cada mentor/a, terminarán su proyecto aplicando los conocimientos adquiridos y los datos recopilados a lo largo de las sesiones anteriores.

Esto lo reflejarán en un informe de proyecto que cubrirá, en un máximo en torno a 15 páginas, las cuestiones planteadas en el [Anexo 7](#): resumen ejecutivo, descripción de producto/servicio, análisis de mercado, modelo de negocio, estrategia comercial...



Sesión: 11 – CÓMO CONTAR UNA IDEA
Formador/a: Paula Capparelli
Fecha: 23/05/2019
Hora: 18:30 – 21:00
Lugar: Facultad de CC. Económicas y Emp. Planta 1. Aula 17.

La formadora dará a los participantes claves acerca de cómo presentar una idea, y cómo realizar una presentación que tenga un impacto positivo en el público objetivo. Se les facilitarán también una serie de herramientas sencillas que podrán ayudarles a mejorar sus propias presentaciones.

Tras esto, dispondrán de tiempo para trabajar como equipo sus presentaciones finales, contando con el asesoramiento de la formadora.



Sesión: 12 – PRESENTACIONES FINALES
Formador/a: Elena García y Celestino Güemes
Fecha: 25/05/2019
Hora: 11:30 – 14:00
Lugar: Facultad de CC. Económicas y Emp. Planta 1. Aula 17.

Los equipos realizarán sus presentaciones ante un público formado por sus compañeros/as, mentores/as, formadores/as y personas invitadas. Dispondrán para ello de un tiempo de 5 minutos para presentar y 10 para responder preguntas. Al final de esta sesión, recibirán los diplomas que certifican el haber realizado el programa de formación BLUES.

Metodología:



- Trabajo en equipo: Informe ([Anexo 7, a entregar antes del 22 de mayo](#))
- Trabajo en equipo: diapositivas y preparación de la presentación
- Trabajo en equipo: Presentación final

Lecturas sugeridas:



- Gallo, C. (2009). The Presentation Secrets of Steve Jobs. USA: McGraw-Hill Education.
- Coughter, P. (2012). The art of the pitch. New York: Palgrave

Cómo va CISE a calificar el trabajo en este módulo:



- Evaluación basada en el informe final ([Anexo 7](#)).
- Evaluación basada en las presentaciones finales.

8.10 Control de asistencia

ATTENDANCE LIST

SESSION NAME: Session #_: _____		
DATE: __/__/2019		
PLACE:		TIMING:
TRAINERS	# HOURS	SIGNATURE

PARTICIPANTS ATTENDING

	NAME AND SURNAME	ID #	SIGNATURE
1			
2			
3			
4			
5			
6			
7			
8			
9			
10			
11			
12			



13			
14			
15			
16			
17			
18			
19			
20			
21			
22			
23			
24			
25			
26			
27			
28			
29			
30			

8.11 Compromiso de los participantes

BLUES PROGRAMME FACE-TO-FACE IN _____

COMMITMENT OF PARTICIPATION AS A STUDENT

The purpose of this general conditions document is to regulate the student's commitment in the pilot program developed within the BLUES European program, coordinated by the Santander Entrepreneurship International Center (CISE) of the UCEIF Foundation together with the University of _____, within the framework of the Erasmus+ programme "KA2 Cooperation for Innovation and the Exchange of Good Practices" of the European Union.

The face-to-face training course of the pilot will take place between _____, 2019 and _____, 2019 at the University of _____

Mr/Ms.: _____

address _____,

locality _____ and ID/Passaport # _____

undergraduated in / or graduated in:

_____ at the University of _____

hereby **DECLARES** that

The personal data provided in this document, as well as those provided in the registration process are true and by the same means **ACCEPT** his/her selection to participate as a student in the Blues Program

GENERAL DESCRIPTION

BLUES is a European project coordinated by the UC (University of Cantabria) and CISE, with co-financing of the European Union and the collaboration of 8 partners from 5 countries.

This initiative helps to improve the employability of European youth, as well as to develop their entrepreneurial spirit by providing them through blended learning with the skills that companies seek.

For this, best practices in the field of entrepreneurship education will be identified, and a pilot experience will be designed for university students from several countries of the European Union.

GENERAL CONDITIONS OF PARTICIPATION

- I. The duration and schedule of the program, as well as the experts who collaborate in it, can be found at <http://eblues.eu/face-to-face/>
- II. The participant must have previously completed the digital phase foreseen in the course <https://miriadax.net/web/what-why-how-your-road-to-entrepreneurship>
- III. The organization will provide students with training workshops on entrepreneurship. With this, the students will acquire knowledge and will have useful tools to undertake and/or improve their curricula.
- IV. Each student, independently of the activities and training provided by the BLUES programme, will be responsible for dedicating the necessary time for the favourable development of the project.
- V. Each participant will be responsible for completing the objectives of the program, attending and participating in different activities.
- VI. The student is committed to participate and collaborate with maximum diligence in all activities and tasks scheduled in the development of the programme.
- VII. The teams created will have the support and advice of a mentor, who will guide them in the projects they propose and will serve as a stimulus for creative values, in all kinds of circumstances, as well as other activities that arise.
- VIII. Students must attend a minimum of 80% of scheduled sessions, justifying absences.
- IX. Students are required to collaborate with their teams and to make all scheduled deliveries.
- X. Students must actively participate in the development of projects.
- XI. The organization may change some date of the scheduled activities. In this case, the participants will be notified in advance.
- XII. The organization will grant participation certificates to all students in accordance with the commitments acquired, after validation of this and their involvement in the development of the project with their team.

I ACCEPT WITH THIS MY SIGNATURE, MY PARTICIPATION IN THE BLUES PROGRAM AND THE CONDITIONS SET FORTH IN THIS DOCUMENT

Signed in _____, date: ___/___/20__

On behalf of the participant

On behalf of the University

Mr/Ms.: _____

ID/Passport: _____

Signature:

This document, duly completed, must be sent to _____ before _____ at 12.00. Otherwise, the participant will lose the option to be part of this training