



Escuela de Negocios Grupo Aristeo

Guía Docente
Trabajo Final de Máster
Primera Convocatoria 2021/2022

Datos generales de la asignatura

Programa:	Máster en Emprendimiento e Innovación Empresarial
Asignatura:	Trabajo Final de Máster
Medida:	18.0 ECTS
Carácter:	Obligatoria

Temario

Para que un estudiante de ENA, reciba su diploma acreditativo como Máster en Emprendimiento e Innovación Empresarial debe presentar y defender un ejercicio práctico denominado TRABAJO DE FIN DE MÁSTER.

Este trabajo consistirá en la elaboración de un PLAN DE NEGOCIOS para una empresa, negocio o producto y/o servicio.

Este informe final tendrá la siguiente estructura y contenido:

Índice de Contenido del Informe Descripción del problema objeto de investigación Objetivos de la Investigación Segmentos de mercado. En este recuadro hay que definir a la audiencia de la empresa: ¿Quiénes y cómo son tus clientes? Esa es la pregunta básica a responder ya que, dependiendo del target al que te dirijas, tu negocio debería ser de una forma o de otra muy diferente. Propuesta de valor. ¿Cuál es el valor diferencial que convierte a tu empresa en algo único? ¿Qué tiene tu negocio que no tengan tus competidores más directos? Llámalo propuesta de valor, valor diferencial o ventaja competitiva... Llámalo como quieras, pero asegúrate de que tu aventura empresarial lo tiene. Canal. En este apartado es necesario dejar establecido cuál o cuáles van a ser los canales a través de los que tus clientes podrán adquirir tus productos o servicios. Esto implica, fundamentalmente, definir tus vías de distribución. Relación con el cliente. Extraño sería que tu modelo de negocio te permitiera vivir de espaldas a tus clientes: está claro que toda empresa necesita comunicarse con sus clientes de alguna forma u otra. Ahora bien, de ti depende establecer ciertos parámetros como profundidad e inmediatez, pensando siempre que todos estos parámetros han de concordar con el mensaje de tu empresa. Fuentes de ingreso. El modelo Canvas apuesta por un equilibrio entre lo que pide el consumidor y lo que ofrece tu empresa. De este equilibrio nace, al fin y al cabo, el precio al que has de vender tus productos o servicios... Ya que este precio marcará la mayor fuente de ingreso del negocio. Recursos clave. Define todos los recursos que resultarán clave para el desarrollo de tu modelo de negocio: recursos físicos, intelectuales, humanos, financiero. Actividades clave. De forma similar a lo realizado con los recursos, también deberías definir unas actividades clave sin las que tu negocio no podría seguir operando: producción, resolución de problemas. Socios clave. Puede que tu principal fuente de ingresos sea la venta de tu producto o servicio... Pero para avanzar y mejorar deberías establecer alianzas con todo un conjunto de socios clave que ayuden a elevar el juego de tu empresa. Estructuras de costes. A la hora de establecer la estructura de tus costes, puedes optar por dos opciones: por un lado, puedes intentar reducir el coste del producto usando herramientas como, por ejemplo, la automatización del proceso de producción; o, por otro lado, puedes crear un valor añadido que resulte valioso para el consumidor.

Equipo docente

Estela Marina Pérez Cabrera
Miguel Vladimir Rodríguez González
Pedro Antonio Rodríguez Rodríguez



Escuela de Negocios Grupo Aristeo

Resultados de aprendizaje		
Competencia básica		
Competencias generales		
Crear y presentar en un informe los objetivos de creación de una empresa o negocio y ser capaz de planificar los recursos económicos, financieros, materiales, de tiempo y de recursos humanos para lograr un emprendimiento efectivo. (Competencias Instrumentales)		
Conocimientos		
Resumir en un Plan de Negocios los objetivos de desarrollo de un negocio en concreto. Argumentar en el informe final presentado como ejercicio de fin de máster cómo ha asimilado e integrado todos los conocimientos adquiridos durante el curso. Analizar y proponer alternativas y soluciones para el lanzamiento del negocio aplicando todos los conocimientos adquiridos durante el curso.		
Destrezas		
Sintetizar en un informe final todo el contenido de un Plan de Negocios integrando todos los conocimientos adquiridos durante el curso. (Plano Subjetivo) Defender con éxito ante un tribunal académico la propuesta de Plan de Negocios que ha realizado y, a la vez, demostrar los conocimientos, competencias y destrezas adquiridas durante el curso, combinando la teoría con la práctica. (Plano Subjetivo)		
Actividades formativas		
Elaboración de proyectos e informes técnicos		
Tutorías		
Actividades de evaluación		
Trabajo fin de Máster		
Informes		