



Andalucía Emprende, Fundación Pública Andaluza
CONSEJERÍA DE ECONOMÍA, INNOVACIÓN, CIENCIA Y EMPLEO



PLAN DE NEGOCIO

*“El futuro pertenece a quienes creen en
la belleza de sus sueños”*

Eleanor Roosevelt

ÍNDICE DE CONTENIDOS

0. Resumen ejecutivo.
1. Análisis del grupo promotor.
 - 1.1. Datos y CV de los emprendedores
2. Oportunidad de negocio y análisis del Sector.
3. El producto o servicio.
 - 3.1. Generación de la idea. Objetivos a alcanzar.
 - 3.2. Novedades de la idea
4. Tecnología.
5. El mercado. Los clientes y la competencia.
 - 5.1. El mercado
 - 5.2. Identificación de la competencia
 - 5.3. Identificación de los clientes (Target).
6. Plan Marketing y Comunicación. Estrategia de Posicionamiento y Segmentación del Mercado.
 - 6.1. Producto
 - 6.2. Precios
 - 6.3. Distribución
 - 6.4. Promoción / comunicación
7. Stock y almacén
 - 7.1. Suministros
 - 7.2. Formas y plazos de pagos y cobros.
8. Establecimiento, localización e instalaciones
9. Plan de producción y organización del servicio.
 - 9.1. Producción
 - 9.2. Organización del servicio.
10. Plan Económico-financiero.
 - 10.1. Cálculo de la inversión inicial y su detalle.
 - 10.2. Plan de Inversiones
 - 10.3. Plan de financiación
 - 10.4. Balance de situación previsional a tres años



10.5. Cuenta de resultados previsional a tres años

10.6. Plan de tesorería a tres años

11. Factores clave. DAFO.

0. RESUMEN EJECUTIVO.

El resumen ejecutivo es un resumen del plan de negocio que debe proporcionar un entendimiento global del proyecto y no debe tener una extensión superior a las dos o tres páginas.

Los principales puntos que debe contener el resumen ejecutivo son:

Presentación de la oportunidad de negocio detectada.

- Introducción al Sector, al mercado e identificar el elemento diferenciador de la empresa.
- Exposición de los productos o servicios.
- Resumen del Plan de Marketing.
- Resumen de los datos financieros y de la inversión inicial necesaria.
- Descripción del equipo promotor y de los RRHH. Experiencias relacionadas.
- Estado actual del proyecto o empresa.

1. ANÁLISIS DEL GRUPO PROMOTOR (si fuera en equipo)

2.2 Datos y CV de los emprendedores

Detallar aspectos de los participantes en el proyecto que hagan mención especial a anteriores trabajos relacionados con ésta iniciativa y a la situación laboral actual. Detallar sus nombres, DNI, y edades.

Breve descripción de los CV de los emprendedores.

2. OPORTUNIDAD DE NEGOCIO Y ANÁLISIS DEL SECTOR

El inicio de cualquier proyecto empresarial es la detección de una oportunidad de negocio. En este sentido, debe reflejarse de manera clara cuál es el problema que sufre el cliente, qué hace de manera ineficiente o qué podría hacerse de manera más eficiente, cómo aplicando la innovación en productos o servicios se abren nuevas oportunidades de negocio.

Adicionalmente, es necesario concretar el valor económico de la oportunidad.

Por tanto, las preguntas a resolver son:

- ¿Qué hacen los clientes de manera no eficiente?
- ¿Qué necesidades se podrían satisfacer mejor?
- ¿Qué valor económico tiene oportunidad?

Paralelamente, con el objeto de determinar el sector y su potencial de crecimiento, debe describirse con claridad el sector donde se competirá.

Facilidad entrada / salida: Barreras tecnológicas / legales.

3. EL PRODUCTO O SERVICIO

3.1 Generación de la idea.

¿Cómo surge la idea?, características de la idea empresarial. Descripción del producto/servicio. Si hay varios nuevos servicios/productos es necesario describirlos separadamente.

Necesidades del mercado que vayan a satisfacer.

3.2 Novedades de la Idea

Qué características del negocio son innovadoras o diferentes de los demás.

Ventajas respecto a los productos/servicios similares del mercado.

Existencia en el mercado de otros productos/servicios que se complementan con los de esta iniciativa.

Necesidades de relación con otro tipo de empresas.

4. TECNOLOGÍA (si la hubiera)

Plan de I+D+i. Aspectos tecnológicos a desarrollar.

Tecnología propia o no. Indicar si la tecnología es fruto de un desarrollo propio o no y su patente.

Investigadores de prestigio y/o colaboraciones para el desarrollo tecnológico.

Indicar los distintos aspectos tecnológicos que puedan influir en la ejecución del proyecto empresarial.

5. EL MERCADO: LOS CLIENTES Y LA COMPETENCIA

6.1 El Mercado

Mercado real: área geográfica que se pretende cubrir, añadir datos cuantitativos de población a la que va dirigido el producto/servicio.

Motivo de la selección de dicha área: accesos y comunicaciones.

Mercado potencial: área geográfica que se puede cubrir, datos cuantitativos.

Segmentación: clasificación.

6.2 Identificación de la competencia

Enumerar las empresas que fabrican / prestan parecidos o idénticos servicios/productos.

Implantación en el mercado de la competencia.

Cómo se publicitan, que antigüedad tienen, qué nicho de mercado ocupan.

Por qué clientes de la competencia pueden ser clientes de esta iniciativa empresarial. Puntos fuertes y débiles de la competencia.

6.3 Identificación de los clientes (Target)

Definir a los clientes -si se conocen por anteriores experiencias profesionales mencionarlos -, hábitos de compra, horas, días, estación del año, periodicidad, volumen de compra, qué productos/servicio prefiere, capacidad de compra, qué cualidades buscan en el producto/servicio.

Estudio de mercado.

Objetivos comerciales. Estimación de la cuota de mercado

6. PLAN DE MARKETING Y COMUNICACIÓN. ESTRATEGIA DE POSICIONAMIENTO Y SEGMENTACIÓN DEL MERCADO.

7.1 Producto/Servicio

Hacer mención a la marca del producto/Servicio, al envase del producto y etiquetado y al soporte (mantenimiento, servicio post-venta, garantía, etc.). El desarrollo de la marca y su protección jurídica.

7.2 Precios

Política de precios: precios/costos de producción; precios/competencia.

Costes fijos, costes de comercialización y venta; por debajo de qué precio no se puede vender/prestar el servicio.

Precio promocional, en fecha señaladas, por tipo de cliente (estrategias de precios).

Relación de factores internos y externos que influyen en el cálculo del precio.

Estrategia de precios de la competencia.

Metodología utilizada para la fijación del precio.

Condiciones comerciales de venta y pago.

7.3 Distribución

Comercialización y grado de implantación del nuevo producto/servicio.

Hacer mención a los canales de distribución, o a los canales de captación de clientela; posibilidad de acceder a los canales ya establecidos.

Posibilidad de venta al consumidor final. Plazos de entrega.

Utilización de agentes comerciales, necesidad, tipos de contratación, conocimiento del mercado por parte de ellos.

7.4 Promoción / Comunicación

Forma de dar a conocer la empresa a la clientela.

Comunicación habitual con la clientela. Campañas de comunicación.

Productos de muestra, vales regalo, promociones especiales, regalos de empresa, carné de cliente, propaganda de mano, fiesta inaugural, anuncios radio, prensa.

Imagen de empresa: logotipo, protección jurídica, papelería, embalajes, rótulos, elementos de señalización exterior,...

Plan de medios y objetivos a alcanzar.

Plan de promoción y objetivos a alcanzar.

Captación de clientes. Atención al cliente. Web 2.0, Web 3.0 y redes sociales.

7. STOCK Y ALMACÉN (NECESARIO EN CIERTAS EMPRESAS)

8.1 Suministros

Materia prima necesaria para producir/prestar el servicio que deberá tenerse en stock: relación y cantidades.

Mínimos, plazos de entrega. Lugar de almacenamiento/condiciones.

Rotación del stock. Plazos de compromisos de entrega, tanto de proveedores como de clientes. Análisis en la elección de los proveedores: criterios de rendimiento, criterios económicos, criterios legales, etc.

8.2 Formas y plazos de pagos y cobros

Existen sistemas establecidos en el mercado en cuanto a plazos de pago, tanto con los proveedores como con los clientes. Otras posibilidades.

Condiciones y posibles acuerdos comerciales de venta y pago.

8. ESTABLECIMIENTO. LOCALIZACIÓN E INSTALACIONES.

Oficinas/Local/Nave: propio o de alquiler.

Comunicaciones (Internet, redes locales, e-business...).

Instalaciones, adecuaciones de local.

9. EL PLAN DE PRODUCCIÓN Y ORGANIZACIÓN DEL SERVICIO.

10.1 Producción (en caso de ser un producto)

Materias primas necesarias, cantidad mínima, precio unitario

Fases de fabricación.

Energía necesaria, técnicas productivas, tiempo de producción, instrumentos y/o herramientas necesarias.

Necesidad de empresa auxiliar.

Seguimiento y control de la producción, establecimiento de indicadores de consecución de objetivos en la producción.

10.2 Organización del servicio

Descripción del proceso de prestación del servicio.

Valoración del coste/hora de prestación del servicio.

Contratación de personal: costes, tipos según empresas

10. PLAN ECONÓMICO-FINANCIERO

11.1 Cálculo de la inversión inicial y su detalle

Descripción de las inversiones necesarias. El importe total de activos y de financiación tienen que cuadrar.

ACTIVO	IMPORTE	FINANCIACIÓN	IMPORTE
		Recursos propios	
		Recursos ajenos L/P	
		Recursos ajenos C/P	
		Otros	
TOTAL		TOTAL	

11.2 Plan de Inversiones

Descripción de las inversiones a realizar por la empresa en ejercicios posteriores al primero con indicación del destino de los fondos.

PLAN DE INVERSIONES	AÑO DE INVERSIÓN
INMOVILIZACIONES MATERIALES	
Terrenos y bienes naturales	
Construcciones	
Bienes de equipo	
Instalaciones técnicas	
Maquinaria	
Utillaje	
Mobiliario	
Elementos de transporte	
Otros	
INMOVILIZACIONES INTANGIBLES	
Gastos de investigación y desarrollo	
Propiedad industrial	
Fondo de comercio	
Derechos de traspaso	
Aplicaciones informáticas	
Otros	

11.3 Plan de financiación

Plan de financiación prevista. Breve descripción de las fuentes, plazos....(sin cifras).

11.4 Balance (Coincidir con ecofin).

Activo y el pasivo. Para Proyectos de Creación es necesaria la previsión a 3 años.

Para Proyectos con ejercicios anteriores previsión de uno ó dos años anteriores, el año en curso y dos posteriores.

11.5 Cuenta de resultados. (Coincidir con ecofin).

Gastos y los ingresos. . Para Proyectos de Creación es necesaria la previsión a 3 años.

Para Proyectos con ejercicios anteriores previsión de uno ó dos años anteriores, el año en curso y dos posteriores.

11.6 Plan de tesorería. (Coincidir con ecofin).

Dinero que se necesita. Para Proyectos de Creación es necesaria la previsión a 3 años.

Para Proyectos con ejercicios anteriores previsión de uno ó dos años anteriores, el año en curso y dos posteriores.

11. FACTORES CLAVE. DAFO

Indicar los factores clave de éxito del proyecto, es decir, el conjunto de circunstancias físicas, financieras, personales, demográficas, etc., que resultan determinantes para el éxito de la iniciativa empresarial.

Análisis DAFO.



UGR
emprendedora

María del Mar Fuentes Fuentes
Coordinadora General de Emprendimiento

UGR emprendedora

PÁGINA WEB:

- Ugremprendedora.ugr.es

TWITTER @UGRemprendedora Y FACEBOOK

Email: ugremprendedora@ugr.es

COORDINACIÓN GENERAL DE EMPRENDIMIENTO

Diseña e implanta la estrategia de emprendimiento de la Universidad de Granada

Emprendimiento >>> Nueva área de Gobierno de la Universidad

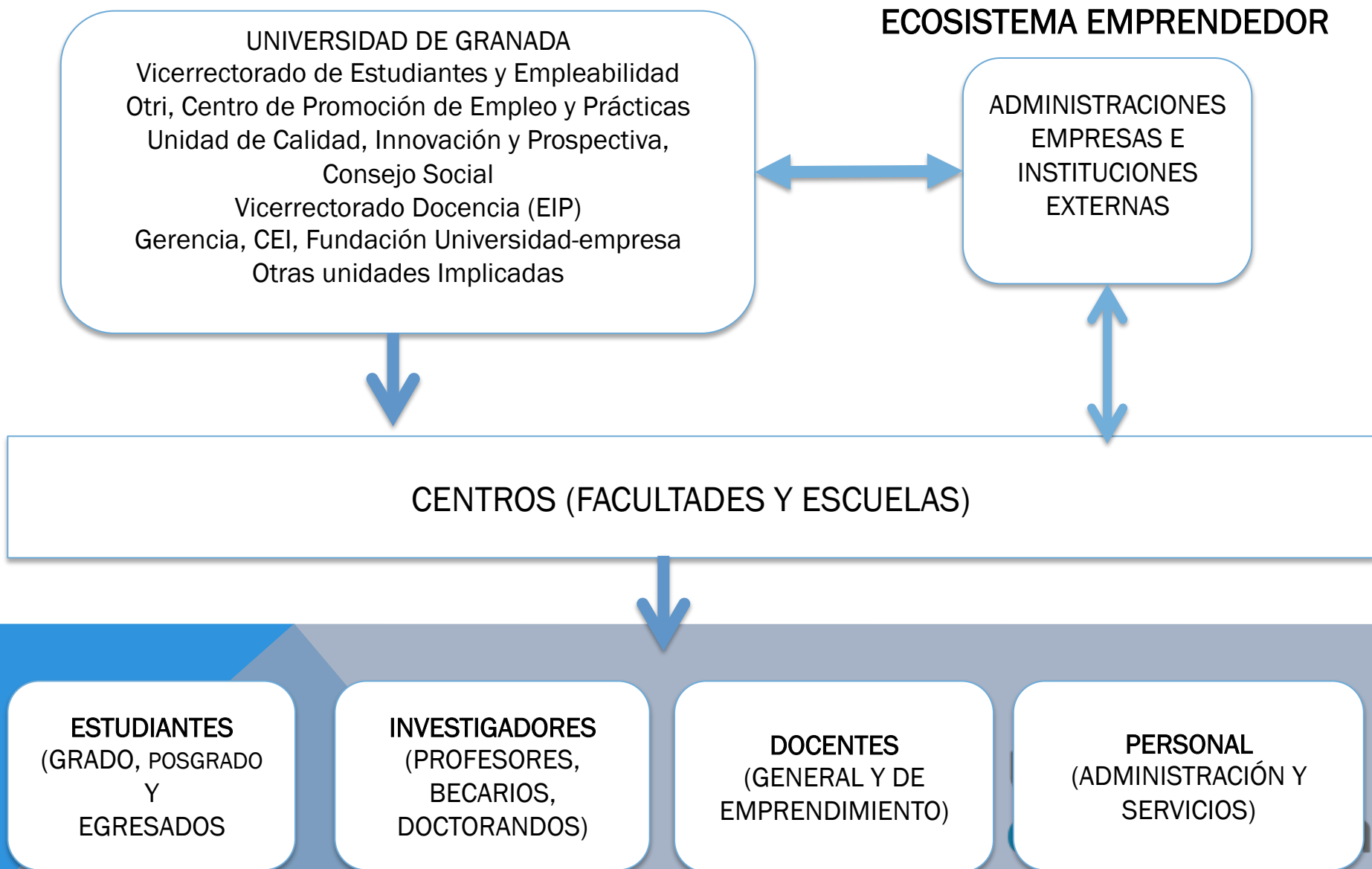
- Mejorar la empleabilidad de nuestros estudiantes de grado, posgrado y egresados: **autoempleo, creación de empresas y startups y capacidades emprendedoras** que innoven y creen valor.
- Mejorar la transferencia de conocimiento al sector productivo: **creación de spinoffs universitarias y proyectos innovadores en empresas.**
- Favorecer la **orientación emprendedora en la docencia y la gestión** a través de proyectos innovadores

LÍNEAS DE ACTUACIÓN DE LA COORDINACIÓN GENERAL DE EMPRENDIMIENTO



MARCA

COORDINACIÓN ACCIONES UGR **emprededora**



ACTUACIONES GENERALES

- Acciones de dinamización y fomento de la cultura emprendedora
- Acciones formativas en emprendimiento
- Programas específicos para impulsar la creación de empresas y proyectos innovadores
- Análisis del emprendimiento universitario y el ecosistema emprendedor

FORMACIÓN Y
ENTRENAMIENTO

BECAS Y
AYUDAS

PREMIOS

FOROS

ESTUDIOS
Y ANÁLISIS

Programa de
mentorización
y networking

Programa
financiación
(mecenazgo,
inversores, etc.)

Programa de
preincubación
e incubación



UGR
emprendedora

“EMPRENDE TU TFM”

Tiene el equivalente de 5 créditos ECTS (120 horas) y los siguientes contenidos teórico-prácticos:

1. Sesiones presenciales (36 horas) en las materias de:

- Emprendimiento y ecosistema emprendedor. Recursos para emprender.
- Idea de negocio: innovación y propuesta de valor.
- Análisis del mercado y la competencia.
- Tecnología, recursos, suministros y plan de operaciones.
- Estrategia y plan de marketing.
- Patentes y propiedad intelectual.
- Viabilidad económica del proyecto.

Habrán **dos ediciones** y ambos serán en horario de mañana los lunes y martes.

Primera edición: 6 de marzo al 4 de abril de 2017

Segunda edición: 15 de mayo al 13 de junio de 2017

La inscripción al curso se puede realizar aquí:

<http://empleo2.ugr.es/ugremprendedora/>

Para cualquier duda, contacte con ugremprendedora@ugr.es

“EMPRENDE TU TFM”

2. Realización del Proyecto de desarrollo de un modelo de negocio innovador: **20 horas de asesoramiento** personalizado para la elaboración del proyecto emprendedor.

3. El resto hasta llegar a **120 horas** será **trabajo del estudiantado** en la preparación de las partes del documento solicitado en la presente convocatoria.

PASOS

Inscribirse a EMPRENDE TU TFM

(abiertas inscripciones en:
<http://empleo2.ugr.es/ugremprendedora/>)



CURSAR EL
EMPRENDE TU TFM

Primera edición: 6 de marzo al 4 de abril de 2017

o

Segunda edición: 15 de mayo al 13 de junio de 2017



Hacer el PLAN DE EMPRESA durante Abril - Septiembre

Con la ayuda de tutorías

Solicitar TUTORÍAS en
ugremprendedora@ugr.es



Solicitud beca 30 septiembre

SOLICITAR EN LA ESCUELA INTERNACIONAL DE PSGRADO



UGR
emprendedora



UGR
emprendedora

[tus ideas tienen valor]
[si las emprendes]

Web: Ugremprendedora.ugr.es

TWITTER (@UGRemprendedora Y FACEBOOK

<https://youtu.be/R03-r34XchM>



UGR
emprendedora

**CONVOCATORIA DE BECAS DE EGRESADOS ANDALUCÍA OPEN FUTURE PARA EL
IMPULSO DEL EMPRENDIMIENTO ENTRE LOS ESTUDIANTES DE MÁSTERES OFICIALES
DE LA UNIVERSIDAD DE GRANADA**

CURSO ACADÉMICO 2016-2017

RESOLUCIÓN DE LOS VICERRECTORADOS DE ESTUDIANTES Y EMPLEABILIDAD Y DE DOCENCIA DE LA UNIVERSIDAD DE GRANADA, DE 19 DE DICIEMBRE DE 2016 POR LA QUE SE CONVOCAN **120 BECAS PARA EL IMPULSO DEL EMPRENDIMIENTO BASADO EN LA INNOVACIÓN, DESTINADAS A LOS ESTUDIANTES DE MÁSTERES OFICIALES**, EN DESARROLLO DEL CONVENIO DE COLABORACIÓN DE LA JUNTA DE ANDALUCÍA Y TELEFÓNICA DE ESPAÑA S.A.U., ACUERDO DE ADHESIÓN AL PROYECTO ANDALUCÍA OPEN FUTURE. CURSO ACADÉMICO 2016/2017

La Universidad de Granada, en adelante UGR, consciente de la importancia de promover el emprendimiento como un medio para desarrollar todo el potencial y talento de las personas y aplicarlo a la generación proyectos emprendedores innovadores para hacer frente a los nuevos retos de la sociedad, se adhirió al Convenio Marco de colaboración para el impulso del Emprendimiento Basado en la Innovación en Andalucía, suscrito con fecha 20 de enero de 2014 por la Junta de Andalucía y Telefónica de España S.A.U.

En desarrollo del citado Convenio, la UGR ha formalizado con fecha de 20 de enero de 2014 una Adenda al mismo, para establecer las actuaciones que hagan efectivo el impulso del emprendimiento basado en la innovación entre la comunidad universitaria, y que se concreta, entre otras acciones, en la presente convocatoria de becas para el desarrollo de modelos de negocios innovadores.

1. OBJETO.

El objeto de la presente convocatoria es establecer las bases reguladoras para la concesión en régimen de concurrencia competitiva de becas a los estudiantes universitarios matriculados en másteres oficiales en el curso académico 2016-2017 impartidos por la UGR.

2. CARACTERÍSTICAS DE LAS AYUDAS

Los estudiantes matriculados en los másteres oficiales deberán cursar el programa de su máster y adicionalmente asistir a un Programa de Formación teórico práctica y de asesoramiento personalizado con el objeto de orientar su Proyecto Fin de Máster a la

propuesta de una iniciativa de emprendimiento, desarrollando un plan de empresa innovador, como embrión de un posible proyecto empresarial.

La Coordinación General de Emprendimiento de la UGR ha diseñado un programa formativo propio para poder solicitar la beca que se denomina **“Emprende tu TFM”** y que forma parte de la oferta formativa global de la UGR en materia de emprendimiento. Tiene el equivalente de 5 créditos ECTS (120 horas) y los siguientes contenidos teórico-prácticos:

1. Sesiones presenciales (36 horas) en las materias de:

- Emprendimiento y ecosistema emprendedor. Recursos para emprender.
- Idea de negocio: innovación y propuesta de valor.
- Análisis del mercado y la competencia.
- Tecnología, recursos, suministros y plan de operaciones.
- Estrategia y plan de marketing.
- Patentes y propiedad intelectual.
- Viabilidad económica del proyecto.

2. Realización del Proyecto de desarrollo de un modelo de negocio innovador: 20 horas de asesoramiento personalizado para la elaboración del proyecto emprendedor.

3. El resto hasta llegar a 120 horas será trabajo del estudiantado en la preparación de las partes del documento solicitado en la presente convocatoria.

Dicha formación tiene carácter gratuito para los estudiantes.

Se abrirá un plazo de inscripción al programa formativo “Emprende tu TFM” que es necesario para solicitar las becas. En caso de que el número de solicitudes para cursar el programa así lo requiriera, se impartirá más de una edición del mismo.

La inscripción al curso y cualquier información sobre fechas, horarios y convocatorias para su realización, se realizará a través de la web <http://ugremprendedora.ugr.es>

3. NÚMERO Y CUANTÍA DE LAS BECAS.

Se convocan en régimen de concurrencia competitiva un máximo de 120 becas para el desarrollo de un plan de empresa innovador. Estas becas están financiadas por la Junta de Andalucía y Telefónica de España S.A.U.

La dotación total y única de cada beca será el importe de aplicar un porcentaje máximo del 90% de la cuantía de los créditos del máster y con una cuantía máxima de 3.000 euros. Este porcentaje, se utilizará exclusivamente para la determinación del importe de cada beca. La concesión de estas becas en ningún caso supone exención de precios públicos por servicios académicos.

Este programa de becas es compatible con cualquier otro tipo de ayuda.

4. REQUISITOS DE LOS SOLICITANTES DE LAS AYUDAS.

Para poder concurrir a la convocatoria de las becas los solicitantes y poder ser beneficiario/a de la beca deberán cumplir con siguientes requisitos y condiciones establecidos a la fecha de finalización del plazo de presentación de solicitudes:

1. La persona solicitante deberá acreditar la condición de ser estudiante de la Universidad de Granada matriculado en el curso académico 2016-2017 en un Máster Oficial de la Universidad de Granada. El cese en el cumplimiento de este requisito dará lugar a la pérdida inmediata de la condición de beneficiario y al reembolso de la beca, en su caso.
2. El solicitante deberá cursar y superar los módulos formativos de emprendimiento indicados en el punto 2 de la convocatoria propuestos a tal efecto por la Universidad de Granada a través de la Coordinación General de Emprendimiento.
3. El solicitante deberá presentar un proyecto emprendedor innovador relacionado con el Trabajo Fin de Máster.
4. En el caso que la propuesta se realice de manera conjunta entre un máximo de 3 estudiantes, cada uno de ellos deberán cumplir los requisitos anteriormente mencionados.

5. PROCEDIMIENTO DE PRESENTACIÓN DE SOLICITUDES.

El Anexo de la presente convocatoria recoge el impreso de solicitud que ha de ser cumplimentado. A la solicitud le acompañará la siguiente documentación:

- 1 copia impresa y 1 en formato digital del proyecto emprendedor en el que se incluyan al menos los siguientes aspectos:

(a) Descripción de la idea de negocio indicando su carácter innovador y la propuesta de valor.

(b) Descripción de la vinculación de propuesta con la disciplina de conocimiento del Trabajo de Fin de Máster.

(c) Descripción del mercado y los clientes a quienes va dirigida.

(d) Descripción de la viabilidad técnica, comercial y económica del proyecto.

(e) Descripción del carácter interdisciplinar del equipo, si procede.

- Documento acreditativo de estar matriculado en un Máster de la UGR en el curso 2016-2017.

- Fotocopia del DNI, NIE o Pasaporte.

Las solicitudes incompletas podrán subsanarse en un plazo de diez días a contar desde la publicación provisional de admitidos correspondiente, de conformidad con el artículo 71 de la Ley 30/1992.

6. LUGAR Y PLAZO DE PRESENTACIÓN

La solicitud se formalizará a través del registro de la Escuela Internacional de Posgrado o en cualquiera de los Registros habilitados por la Universidad de Granada en el plazo establecido.

Los estudiantes podrán presentar su solicitud hasta el día 30 de septiembre de 2017.

La publicación de las listas de admitidos y excluidos, así como del resto de actos del procedimiento, incluida la resolución de concesión, se publicarán en la web <http://ugremprendedora.ugr.es>

7. CRITERIOS Y PROCEDIMIENTO DE SELECCIÓN DE BENEFICIARIOS.

El proceso de concesión de las becas se tramitará en régimen de concurrencia

competitiva. La Comisión de selección de becas de la presente convocatoria presentará propuesta de Resolución al Vicerrectorado de Estudiantes y Empleabilidad y Vicerrectorado de Docencia, órganos competentes para resolver.

La comisión que realizará la evaluación y selección de los candidatos tendrá en cuenta los siguientes criterios:

- Relación con la línea de investigación desarrollada en el Trabajo Fin de Máster.
- La innovación de los procesos y productos que se proponen.
- Alcance económico o social del problema que resuelve o necesidad que se satisface con el producto o servicio.
- La viabilidad técnica, comercial y económica del proyecto.
- Potencial de crecimiento del proyecto.
- La interdisciplinaridad del equipo, si procede, que presenta la propuesta.
- Capacidad de comunicación del candidato para explicar la idea de negocio en caso de que hiciera exposición oral del proyecto ante la comisión.

Cada proyecto tendrá una puntuación final resultante de calcular la media de la valoración de cada criterio con una puntuación de 1 a 5 puntos.

La Comisión de Valoración encargada de la valoración de proyectos para la concesión de la beca estará compuesta por:

- La Coordinadora General de Emprendimiento de la UGR, que actuará como Presidenta de la Comisión.
- 1 Técnico de Emprendimiento de la UGR, que actuará como Secretario de la Comisión.
- El Director de la Escuela Internacional de Posgrado de la UGR.
- El Director de la OTRI de la UGR, o persona en quién delegue.
- 1 Representante de Telefónica.
- 1 Representante de la Junta de Andalucía.
- 1 representante de Andalucía Emprende, Fundación Pública Andaluza.

La publicación de cualquier información relativa al procedimiento de evaluación de los proyectos, se realizará a través de la web <http://ugremprendedora.ugr.es>

8. RESOLUCIÓN

En el plazo máximo de un mes desde la finalización del plazo de presentación de las solicitudes, la Comisión de selección publicará el listado provisional de personas admitidas y excluidas, en el que figurará la valoración otorgada a cada una de las personas solicitantes de acuerdo con los criterios establecidos en el apartado 7 de la presente convocatoria.

Los solicitantes que no estén de acuerdo con la valoración otorgada podrán presentar reclamación en el plazo de 5 días hábiles a través del registro del registro de la Escuela Internacional de Posgrado o en cualquiera de los Registros habilitados por la Universidad de Granada en el plazo establecido.

Las posibles reclamaciones se resolverán y notificarán con la publicación del listado definitivo. Transcurrido el plazo de reclamación y, una vez resueltas las que se presenten, se publicará el listado definitivo de adjudicaciones de las becas.

La publicación de cualquier información relativa a la concesión de las becas, se realizará a través de la web <http://ugremprendedora.ugr.es>

9. ABONO DE LAS BECAS

Las becas se abonarán en un solo pago, una vez comprobado por parte de la UGR, que el beneficiario/a cumple con todos los requisitos y condiciones establecidas en la presente convocatoria y el beneficiario aporte, en su caso, la documentación o información que le fuera requerida a tal efecto.

De conformidad con la Ley 35/2006, de 28 de noviembre, (B.O.E. de 29 de noviembre) del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas, dicha cantidad estará sujeta a tributación y, por tanto, se le aplicará la retención legalmente establecida.

10. PUBLICIDAD DE LOS PREMIOS

La Universidad de Granada y Andalucía Open Future podrán hacer publicidad de los proyectos premiados en los medios que se consideren más adecuados. En cualquier

caso, se podrán difundir las características generales de las ideas presentadas, y, en su momento, el nombre de los proyectos ganadores, su actividad, así como las personas integrantes del equipo promotor.

11. CONFIDENCIALIDAD

A lo largo de todo el proceso se garantiza el correcto tratamiento de la información facilitada de acuerdo con la Ley 15/1999, de 13 de diciembre, de Protección de Datos de Carácter Personal, en referencia a la confidencialidad respecto a las ideas presentadas.

La Universidad de Granada y Andalucía Open Future garantizan la confidencialidad de todos los proyectos presentados al concurso y se compromete a no divulgar información o documentación relativa a los citados proyectos, salvo lo contemplado en el artículo 10.

12. ACEPTACIÓN DE LAS BASES

La participación en esta convocatoria supone la plena aceptación de las presentes bases, cuya interpretación corresponde a la Comisión correspondiente.

La Universidad de Granada y Andalucía Open Future se reservan el derecho de interpretar o modificar las condiciones de la presente convocatoria en cualquier momento. En todo caso se comprometen a comunicar los cambios realizados de forma que todos los participantes tengan acceso a dicha información, en los mismos términos utilizados para publicar estas bases, siempre que ello fuera posible.

Granada, 19 de diciembre de 2016

ANEXO. SOLICITUD*

Nombre y apellidos:			
DNI/NIE/Pasaporte:		Nacionalidad:	
Dirección completa:			
Población:		Código postal:	
País:			
Teléfono:			
Dirección correo electrónico:			
Máster matriculado:			
Título del Proyecto emprendedor:			

** EN EL CASO DE QUE EL PROYECTO SEA PRESENTADO POR MÁS DE UN ESTUDIANTE, DEBERÁ CUMPLIMENTARSE LA MISMA INFORMACIÓN DE LA TABLA POR CADA UNO DE ELLOS (copiar y pegar abajo las veces que sea necesario).*

El abajo firmante/s solicita/n una de las becas previstas en la presente convocatoria

En.....a.....de.....de 2017

Fdo.:.....

DOCUMENTACIÓN QUE SE ADJUNTA CON LA SOLICITUD

- Copia impresa y en formato digital del proyecto emprendedor
- Documento acreditativo de estar matriculado en un Máster de la UGR (de cada estudiante, si procede).
- Fotocopia del DNI, NIE o Pasaporte (de cada estudiante, si procede).

Sr. Director de la Escuela Internacional de Posgrado de la Universidad de Granada



María del Mar Fuentes Fuentes
Coordinadora General de Emprendimiento

UGR emprendedora

PÁGINA WEB:

- Ugremprendedora.ugr.es

TWITTER @UGRemprendedora Y FACEBOOK

Email: ugremprendedora@ugr.es

COORDINACIÓN GENERAL DE EMPRENDIMIENTO

Diseña e implanta la estrategia de emprendimiento de la Universidad de Granada

Emprendimiento >>> Nueva área de Gobierno de la Universidad

- Mejorar la empleabilidad de nuestros estudiantes de grado, posgrado y egresados: **autoempleo, creación de empresas y startups y capacidades emprendedoras** que innoven y creen valor.
- Mejorar la transferencia de conocimiento al sector productivo: **creación de spinoffs universitarias y proyectos innovadores en empresas.**
- Favorecer la **orientación emprendedora en la docencia y la gestión** a través de proyectos innovadores

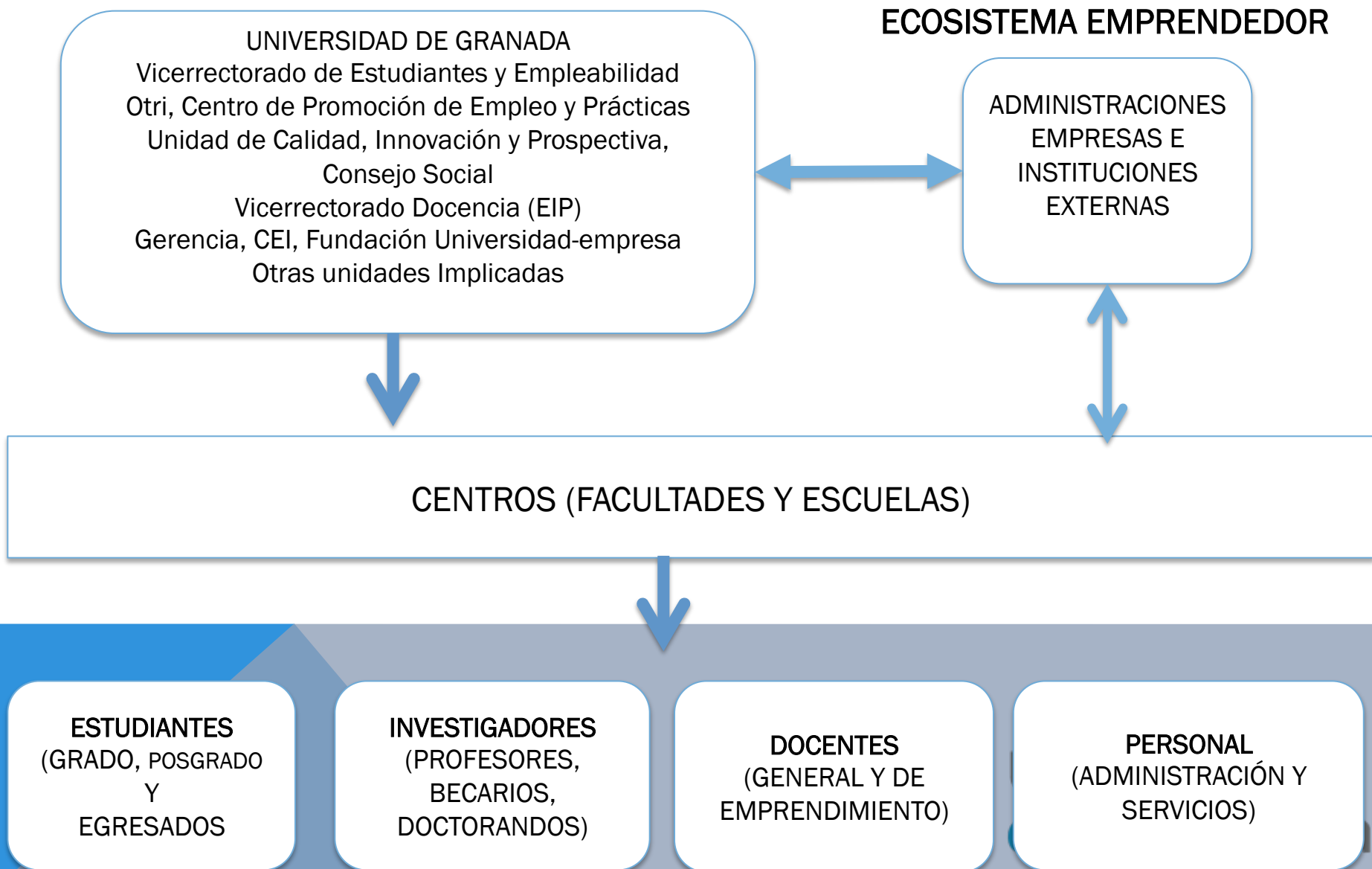
LÍNEAS DE ACTUACIÓN DE LA COORDINACIÓN GENERAL DE EMPRENDIMIENTO



MARCA



COORDINACIÓN ACCIONES UGR **emprededora**



ACTUACIONES GENERALES

- Acciones de dinamización y fomento de la cultura emprendedora
- Acciones formativas en emprendimiento
- Programas específicos para impulsar la creación de empresas y proyectos innovadores
- Análisis del emprendimiento universitario y el ecosistema emprendedor

FORMACIÓN Y
ENTRENAMIENTO

BECAS Y
AYUDAS

PREMIOS

FOROS

ESTUDIOS
Y ANÁLISIS

Programa de
mentorización
y networking

Programa
financiación
(mecenazgo,
inversores, etc.)

Programa de
preincubación
e incubación



UGR
emprendedora

“EMPRENDE TU TFM”

Tiene el equivalente de 5 créditos ECTS (120 horas) y los siguientes contenidos teórico-prácticos:

1. Sesiones presenciales (36 horas) en las materias de:

- Emprendimiento y ecosistema emprendedor. Recursos para emprender.
- Idea de negocio: innovación y propuesta de valor.
- Análisis del mercado y la competencia.
- Tecnología, recursos, suministros y plan de operaciones.
- Estrategia y plan de marketing.
- Patentes y propiedad intelectual.
- Viabilidad económica del proyecto.

Habrán **dos ediciones** y ambos serán en horario de mañana los lunes y martes.

Primera edición: 6 de marzo al 4 de abril de 2017

Segunda edición: 15 de mayo al 13 de junio de 2017

La inscripción al curso se puede realizar aquí:

<http://empleo2.ugr.es/ugremprendedora/>

Para cualquier duda, contacte con ugremprendedora@ugr.es

“EMPRENDE TU TFM”

2. Realización del Proyecto de desarrollo de un modelo de negocio innovador: **20 horas de asesoramiento** personalizado para la elaboración del proyecto emprendedor.

3. El resto hasta llegar a **120 horas** será **trabajo del estudiantado** en la preparación de las partes del documento solicitado en la presente convocatoria.

PASOS

Inscribirse a EMPRENDE TU TFM

(abiertas inscripciones en:
[http://empleo2.ugr.es/
ugremprendedora/](http://empleo2.ugr.es/ugremprendedora/)



CURSAR EL
EMPRENDE TU TFM

Primera edición: 6 de
marzo al 4 de abril de
2017

o

Segunda edición: 15
de mayo al 13 de
junio de 2017



Hacer el PLAN DE EMPRESA
durante Abril - Septiembre

Con la ayuda de tutorías

Solicitar TUTORÍAS en
ugremprendedora@ugr.es



Solicitud beca 30
septiembre

SOLICITAR EN LA
ESCUELA
INTERNACIONAL DE
PSOGRADO



UGR
emprendedora



UGR
emprendedora

[tus ideas tienen valor]
[si las emprendes]

Web: Ugremprendedora.ugr.es

TWITTER (@UGRemprendedora Y FACEBOOK

<https://youtu.be/R03-r34XchM>



UGR
emprendedora