

Pla docent

Curs 2014-2015
Titulació Grau

1. Dades descriptives de l'assignatura

- Nom de l'assignatura: Creació d'Empreses/Entrepreneurship Codi: E/A/M 21866 IBE 21148
- Nombre de crèdits: 5 ECTS Dedicació: credits *2,5 h
- Curs 3r, 4t Trimestre: 3er
- Tipus d'assignatura: Obligatòria/Optativa
- Centre: Facultat de Economia i Empresa
- Llengua/llengües de la docència: per conèixer el detall de la llengua/les llengües en què s'imparteix la docència de l'assignatura consulteu l'oferta docent. Anglès
- Equip docent/Professorat:
 - Coordinador/a de l'assignatura: Jeaninne Horowitz Gassol
 - Professorat: Jeaninne Horowitz Gassol/Elena Rodríguez de Blanco

Altres referències

- Grups: 3
- Horari:

• G1	Teoria	JeannineHorowitz	dl 09:00 a 10:30 dm 09:00 a 10:30
• 101	Seminari	JeannineHorowitz	dc 9:00 a 10:30
• 102	Seminari	JeannineHorowitz	dc 13:00 a 14:30
• 103	Seminari	JeannineHorowitz	dc 14:30 a 16:00
•			
• G2	Teoria	JeannineHorowitz	dl 11:00 a 12:30 dm 11:00 a 12:30
• 201	Seminari	JeannineHorowitz	dj 10:30 a 12:00
• 202	Seminari	JeannineHorowitz	dj 12:00 a 13:30
• 203	Seminari	JeannineHorowitz	dj 13:30 a 15:00
•			
• G3	Teoria	Elena Rodríguez Blanco	dl 09:00 a 10:30 dm 09:00 a 10:30
• 301	Seminari	Elena Rodríguez Blanco	dc 9:00 a 10:30
• 302	Seminari	Elena Rodríguez Blanco	dc 13:00 a 14:30
- Observacions:

2. Guia docent (Campus Global)

- **Presentació**

Encara que existeixen moltes definicions d'emprenedoria la majoria estan d'acord en que és més que simplement "crear una empresa". És una pràctica i una disciplina més de ser una ciència o un art i és considerat una de les forces principals que mou la majoria de les economies i les societats. Els nous emprendimientos són molt important per la generació d'ocupació, creixement econòmic i satisfacció personal.

En aquest curs, analitzarem el significat de l'emprenedoria i la seva vinculació amb la innovació. Veurem que es requereix de la cooperació a través de treball en equip i xarxes. Aprendrem que emprenedoria significa canvi, el canvi porta a les oportunitats i ha de ser administrat. Ens apropiarem a la emprenedoria com un mètode que es pot aplicar en pràcticament qualsevol entorn de l'organització. El curs prepara als estudiants per buscar idees i oportunitats i transformar-les en empreses potencialment viables.

- **Competències associades**

Competències generals

1. Capacitat per comunicar-se en una segona llengua
2. Capacitat d'aprendre i mantenir-se al dia amb l'aprenentatge
3. Capacitat de comunicar-se de forma oral i per mitjà de la paraula escrita en la llengua materna
4. Capacitat per ser crítics i autocrítics
5. Capacitat per planificar i administrar el temps
7. Capacitat per generar noves idees (creativitat)
8. Capacitat per buscar, processar i analitzar informació d'una varietat de fonts
10. Capacitat per identificar, plantejar i resoldre problemes
11. Capacitat d'aplicar els coneixements en situacions pràctiques
12. Capacitat per prendre decisions raonades
13. Capacitat per fer recerca en un nivell apropiat
14. Capacitat per treballar en equip
15. El coneixement i la comprensió de la matèria i la comprensió de la professió
16. Capacitat per treballar en un context internacional
18. Capacitat per a comunicar-se amb persones no expertes de camp d'un
19. Capacitat per al pensament abstracte, anàlisi i síntesi
20. Esperit d'empresa, la capacitat de prendre la iniciativa
21. interpersonal i habilitats d'interacció
22. Capacitat per dissenyar i gestionar projectes
23. Capacitat per actuar amb responsabilitat social i consciència cívica
24. La determinació i la perseverança en les tasques encomanades i les responsabilitats preses
25. L'apreciació i el respecte per la diversitat i la multiculturalitat
27. Habilitats en l'ús de tecnologies de la informació i de les comunicacions
29. Capacitat d'adaptar-se i actuar en noves situacions
30. Capacitat per avaluar i mantenir la qualitat del treball produït
31. Capacitat per motivar a la gent i avançar cap a objectius comuns

Competències específiques

1. Capacitat per analitzar i estructurar un problema d'una empresa i dissenyar una solució (és a dir, la creació d'un nou mercat)
3. Definir els criteris segons els quals una empresa es defineix i vincular els resultats amb l'anàlisi de l'entorn per identificar perspectives (és a dir, FODA, cadena de valor intern i extern)
6. Identificar i utilitzar les eines adequades (és a dir, investigació de mercat, anàlisi estadística, les ràtios comparatius)
7. Identificar qüestions connexes, com la cultura i l'ètica i entendre el seu impacte en les organitzacions empresarials

11. Aprendre a aprendre, és a dir, com, quan, on - es necessiten nous desenvolupaments personals (és a dir, la retòrica, la presentació, el treball en equip, gestió de personal)
12. La gestió del canvi
13. La gestió d'una empresa mitjançant la planificació i el control pels conceptes d'ús, mètodes i eines (és a dir, el disseny i implementació d'estratègies, benchmarking, TQM, etc.)
14. Sobre la base dels coneixements adquirits a la universitat, identifiqui l'impacte de la cultura en les operacions comercials. (És a dir, la possibilitat de Seeling cervesa de tot el món)
16. Entendre la tecnologia existent i nova i el seu impacte per als nous / mercats futurs.
17. Comprendre els principis de l'enginyeria i vincular-los amb el coneixement del negoci / gestió (gestió és a dir, operacions, Diagrama de Gantt, tecnologia de la informació)
20. Comprendre els principis de la psicologia, identificar les implicacions per a les organitzacions empresarials, i redissenyar (és a dir, el treball en grups, equips, estudis de comportament)
23. Entesa, llegir, parlar, escriure en un idioma estranger (és a dir, treballar en anglès com a llengua estrangera)

- **Continguts**

1. Conceptes generals sobre emprenedoria. Es discutirà la naturalesa de l'emprenedoria, el seu rol en l'economia i la situació d'emprenedoria a Europa.
2. El vincle entre creativitat, innovació i emprenedoria. S'analitzarà el significat de la creativitat i les maneres de promoure-la. Es discutiran assumptes claus referents a la innovació i la seva relació amb el procés emprenedor.
3. La pluja d'idees. Discutirem la necessitat de construir idees amb altres persones de manera iterativa.
4. De les idees a les oportunitats. Analitzarem les estratègies que s'utilitzen per crear nous espais de mercat que poden augmentar el valor i la competitivitat de l'empresa.
5. El model de negoci. Discutirem el concepte de model de negoci; analitzarem la seva importància i la diferència amb el pla de negocis. El estudiarem des del concepte de la creació de valor i la captura de valor.
6. El mercat i el client. Aprendre a definir els nostres mercats i els nostres clients. Analitzarem les estratègies de segmentació de mercat i dissenyarem estratègies de màrqueting poc convencionals que ens permetin arribar als nostres clients.
7. La Infraestructura el negoci. Analitzarem els recursos i activitats crítics necessaris per a la viabilitat del negoci. Estudiarem la importància de desenvolupar xarxes i networking.
8. L'equació de benefici. Discutirem la importància de desenvolupar estratègies per a la generació d'ingressos i la gestió de costos per millorar el flux d'efectiu i optimitzar l'ús de recursos escassos.
9. El finançament de l'empresa. Estudiarem diferents fonts de finançament i estratègies de finançament per a les diferents necessitats i etapes dels emprendimientos.
10. Posant tot junt i el llançament del seu negoci.
11. Del model al pla. Estudiarem com portar el model al pla per a la seva presentació davant inversors i com utilitzar el model per al pensament estratègic mitjançant FODA.
12. L'ètica de la emprenedoria. Analitzarem la necessitat de tenir un comportament ètic per millorar la innovació.

- **Metodologia docent**

Enfocament i organització general de l'assignatura

Les classes plenàries (teòriques) consistiran en una barreja de dissertacions, discussions, anàlisi de casos d'estudi, exercicis a classe, estudis de camp, lectures, vídeos, e-learning, i presentacions d'alumnes, els quals promouran l'enteniment d'assumpes crítics relacionats amb el desenvolupament de nous emprendiments, sobretot el desenvolupament d'una nova mentalitat i manera de pensar sobre les possibles oportunitats. Encara que generalment no és obligatori l'assistència (excepte les sessions plenàries que es defineixen a l'agenda del campus / aula global

com d'assistència obligatòria) aquestes sessions són la base de la generació de coneixement per ser utilitzat en les sessions de seminari, de manera l'assistència és molt recomanable.

A les sessions de seminari els alumnes treballaran en equips en la definició d'una idea factible i en la elaboració d'un model de negoci. Es pot destacar que no es realitzarà un pla de negocis sinó un model de negocis. Les classes de seminari són altament participatives i pertant d'assistència obligatòria. Els equips reportaran els seus avenços en el projecte (treball fora de l'aula) i rebran retroalimentació. Els estudiants seran avaluats en termes d'esforç individual i d'equip i la comprensió del curs.

- **Avaluació**

Sistema d'avaluació

Activitats d'avaluació

- Participació i progrés en sessions de seminari: Els equips presentaran oralment informes sobre el progrés de desenvolupament del seu model de negoci i rebran retroalimentació. 30 punts
- Estudi de cas real sobre empremtoria: Cada equip redactarà un breu estudi de cas (màxim 5 pàgines) d'un procés d'empremtoria de la seva elecció i oferirà l'anàlisi del mateix (max 5 pàgines). 20 punts
- Model de negoci: Els equips elaboraran un informe escrit del seu model de negoci i presentaran els seus resultats (inclòs un video d'1-2min tipus "elevator pitch") en la seva sessió de seminari. 30 punts
- Examen (tipus test). 20 punts

Requisits i procés de recuperació

Com es tracta d'un curs pràctic basat en el treball en equip durant tot el curs, l'única avaluació que es pot recuperar és l'examen. Es requereix una qualificació mínima de 5 en cadascuna de les activitats avaluades per completar amb èxit el curs.

Sistema de qualificació

Els documents escrits i les presentacions orals seran avaluades en termes d'originalitat, habilitats escrites i valor educatiu, com també seran qualificats d'acord amb els següents criteris: 1. Què tan bé han integrat dins de les seves anàlisis dels conceptes i exemples apresos de les lectures, sessions plenàries, discussions a classe i recerca fora de l'aula? 2. Van més enllà del que és obvi? 3. Què tan bé desenvolupen l'anàlisi? 4. Què tan bé flueix la discussió? 5. Què tan rellevants i valuoses són les recomanacions fetes?

Per al model de negoci, s'espera que els equips siguin capaços d'anar més enllà de la simple descripció de la idea inicial, creant nous espais de mercat i sent capaç d'evolucionar la idea original d'acord amb el que s'ha après i els recursos que s'hagin.

Tingueu en compte que totes les sessions del seminari són obligatoris, així com quatre sessions teòriques. Absències injustificades a les dues primeres sessions teòriques obligatòries i les 4 primeres sessions del seminari es traduirà en una reducció del 5% per l'absència a la nota relativa a la participació i progrés. Absències injustificades a les dues sessions de teoria de presentacions d'estudis de casos es traduirà en una reducció de 25% per absència en l'avaluació del cas d'empremtoria. Absències no justificades a les dues sessions dels seminaris finals es traduirà en una reducció de 25% per absència en l'avaluació del Model de Negoci.

3. Programació d'activitats (Aula Global)*

- Dades descriptives de l'assignatura
- Nombre de crèdits: 5 ECTS Nombre d'hores de dedicació: 125
- Temps estimat de dedicació a l'assignatura:
 - Dins l'aula: 39
 - Fora de l'aula: 86

Programació setmanal d'activitats d'aprenentatge i avaluació

Setmana (dates)	Activitat a l'aula (plenària, seminari, pràctiques...)	Temps estimat (hrs)	Activitat fora de l'aula (temps d'estudi, preparació d'activitats...)	Temps estimat
1a setmana	Introducció al curs	1.5	Lectura, recerca	2
2a setmana	Concepts d'emprenedoria	1.5	Lectura i recerca	2
	El vincle entre creativitat, innovació i emprenedoria	1.5	Lectura, recerca	4
3a setmana	Plutja d'idees	1.5	Lectura, recerca i treball en equip	4
	De l'idea a l'oportunitat	1.5	Lectura, recerca i treball en equip	4
4a setmana	Treball en curves de valor	1.5	Lectura, recerca i treball en equip	4
	El model de negoci	1.5	Lectura, recerca i treball en equip	4
5a setmana	El client. Segmentació	1.5	Lectura, recerca i treball en equip	4
	Canals i relacions	1.5	Lectura, recerca i treball en equip	4
	Seminari 1: la proposició de valor	1.5	Lectura, recerca i treball en equip	4
6a setmana	Estratègies de ingressos. Guia sobre el treball del cas	1.5	Lectura, recerca i treball en equip	4
	L'infraestructure I. Recursos i activitats	1.5	Lectura, recerca i treball en equip	5
	Seminari 2: El client	1.5	Lectura, recerca i treball en equip	4
7a setmana	L'infraestructure II. Xarxes i socis	1.5	Lectura, recerca i treball en equip	4
	L'estructura de costos	1.5	Lectura, recerca i treball en equip	5
	Seminari 3: Estratègies de ingressos	1.5	Lectura, recerca i treball en equip	4
8a setmana	Discussió dels casos d'estudi	1.5	Lectura, recerca i treball en equip	4
	Seminari 4: Infraestructura i costos.	1.5	Lectura, recerca i treball en equip	4
9a setmana	Posar-lo tot junt. El "pitch talk"	1.5	Lectura, recerca i treball en equip	4

	Semianri 5: Presentacions dels Models	1.5	Lectura, recerca i treball en equip	4
10a setmana	Financiació de l'empresa	1.5	Lectura, recerca i treball en equip	5
	Del model al pla	1.5	Lectura, recerca i treball en equip	3
	Semianri 6: Presentacions dels Models	1.5	Lectura, recerca i treball en equip	3
11a setmana	La innovació social	1.5	Estudi	3
	Consideracions finals	1.5	Estudi	3
Altres	Activitats d'avaluació final: Examen tipus test	0,5		
Total dedicació		39		86