

## GRAU EN ADMINISTRACIÓ D'EMPRESES I GESTIÓ DE LA INNOVACIÓ

### 1035 - CREACIÓ D'EMPRESES INNOVADORES I DE BASE TECNOLÒGICA

#### Informació general

- Tipus d'assignatura : Obligatòria
- Coordinador : Núria Masferrer Llabrés
- Curs: Quart
- Trimestre: Primer
- Crèdits: 6
- Professorat:
  - Màrian Buil Fabregà <[mbuil@tecnocampus.cat](mailto:mbuil@tecnocampus.cat)>
  - Alexandra Masó Llorente <[amaso@tecnocampus.cat](mailto:amaso@tecnocampus.cat)>
  - John Enrique Correa Pinzón <[jcorreapi@tecnocampus.cat](mailto:jcorreapi@tecnocampus.cat)>

#### Idiomes d'impartició

- Català
- Castellà
- Anglès

Consulta els horaris dels diferents grups per saber l'idioma d'impartició de classes. Tot i que el material pot estar en qualsevol dels tres idiomes.

Aquesta assignatura disposa de recursos metodològics i digitals per fer possible la seva continuïtat en modalitat no presencial en el cas de ser necessari per motius relacionats amb la Covid-19. D'aquesta forma s'assegurarà l'assoliment dels mateixos coneixements i competències que s'especifiquen en aquest pla docent.

El Tecnocampus posarà a l'abast del professorat i l'alumnat les eines digitals necessàries per poder dur a terme l'assignatura, així com guies i recomanacions que facilitin l'adaptació a la modalitat no presencial.

#### Competències que es treballen

##### Bàsica

- B4\_ Que els estudiants puguin transmetre informació, idees, problemes i solucions a un públic tant especialitzat com no especialitzat
- B5\_ Que els estudiants hagin desenvolupat aquelles habilitats d'aprenentatge necessàries per emprendre estudis posteriors amb un alt grau d'autonomia

##### Específica

- E7\_ Elaborar projectes i propostes d'empreses innovadores establint principis de responsabilitat social en la gestió i integrant la perspectiva de gènere com a indicadors de qualitat i innovació.
- E10\_ Reconèixer i comprendre els mecanismes d'innovació i empenedoria i desenvolupar iniciativa empenedora a través de models teòrics que s'ajustin a una idea de negoci.
- E11\_ Analitzar i valorar adequadament l'entorn científic-tecnològic i econòmic, tant per buscar oportunitats innovadores com per establir els

processos necessaris per adaptar l'organització a aquest entorn.

- E12\_Generar habilitats estratègiques contemplant l'entorn operatiu com a un projecte i establint pautes a llarg plaç i a gran escala

## General

- G2\_Ser capaç d'innovar desenvolupant una actitud oberta davant del canvi i estar disposats a reavaluar els vells models mentals que limiten el pensament
- G3\_Integrar els valors de justícia social, d'igualtat entre homes i dones, la igualtat d'oportunitats per a tots i especialment per a les persones amb discapacitat, de manera que els estudis d'Administració d'Empreses i Gestió de la Innovació contribueixin a formar ciutadans i ciutadanes per a una societat justa, democràtica i que es basa en la cultura del diàleg i de la pau

## Transversal

- T3\_Mostrar habilitats emprenedores de lideratge i direcció, que reforcin la confiança personal i redueixin la por al risc

## Descripció

---

L'objectiu general de l'assignatura és generar noves idees de negoci o línies de negoci innovadores i plantejar el seu model de negoci.

## Resultats d'aprenentatge

---

- Avaluar oportunitats que poden ser transformades en negocis viables.
- Desenvolupar de manera creativa processos innovadors de nous conceptes de negocis i/o productes/serveis.
- Crear un Producte Mínim Viable (PMV) del producte/servei per testejar el mercat
- Implementar una idea de negoci tenint en compte l'anàlisi del context

## Metodologia de treball

---

Sessions teòriques	MD1. Classe magistral: Sessions de classe expositives basades en l'explicació del professor en la qual assisteixen tots els estudiants matriculats en l'assignatura.
	MD2. Conferències: Sessions presencials o transmèses en streaming, tant a l'aula de la universitat com en el marc d'una alta institució, en les que un o vairs especialistes exposen experiències o projectes als estudiants.
	MD3. Presentacions: Formats multimèdia que serveixen de recolzament a les classes presencials
	MD4. Càpsules de vídeo: Recurs en format vídeo, que inclou continguts i demostracions dels eixos temàtics de las assignatures. Aquestes càpsules están integrades en l'estructura de l'assignatura i serveixen als estudiant per revisar antes vegades com vulguin les idees o propostes que el professor necessita destacar de les classes.
Aprenentatge autònom	MD10. Investigació i lectura crítica d'articles. Els estudiants partixen d'una hipòtesi de treball que van desenvolupant, seguint les fases de la metodologia d'investigació entre les quals la lectura crítica d'articles
	MD11. Tutories no presencials: per les quals els alumnes disposaran de recursos telemàtics com el correu electrònic i els recursos de la intranet de la ESCSET.
Aprenentatge dirigit	MD5. Seminari: Format presencial en petits grups de treball (entre 14 i 40). Són sessions lligades a les sessions presencials de l'assignatura que permeten oferir una perspectiva pràctica de l'assignatura i en la què la participació de l'estudiant és clau.
	MD6. Debate i fòrums: Converses presencials o online, segons els objectius que el professor responsable de l'assignatura busqui. Els debate tenen una data d'inici i finalització i están dinamitzas pel professor.

## Continguts

---

### MODULE 1: IDEATION

- 1.1. Inspiration
- 1.2. Problem
- 1.3. Core Team
- 1.4. Solution

### MODULE 2: VALIDATION

- 2.1 Prototyping
- 2.2 Competitive Landscape
- 2.3 Target and Market
- 2.4 Ecosystem

### TEMA 3: PLA DE MÀRQUETING

- 3.1 El Pla de Màrqueting desde la perspectiva del cliente (4C's)
- 3.2 El pressupost de màrqueting
- 3.3 El pla de vendes
- 3.4 KPI i Mètriques de màrqueting

### MODULE 3: LAUNCH

- 3.1 Brand
- 3.2 Version One
- 3.3 Go to market strategy

### MODULE 4: SCALABILITY AND IMPACT

- 4.1 Market potential
- 4.2 Impact
- 4.3 Results

### MODULE 5: FINANCIALS

1. Margins
2. Cash Flow
3. Funding

## Activitats d'aprenentatge

---

- Idear una solució innovadora per una necessitat de mercat
- Validar la idea de negoci mitjançant la creació i validació d'un MVP
- Desenvolupar el llançament de la idea de negoci
- Descriure l'escalabilitat i impacte del negoci
- Dissenyar el pla financer del negoci

## Sistema d'avaluació

---

Avaluació	Percentatge
-----------	-------------

SE2. Treballs individuals i/o en grup: entregues puntuals. Contingut complet i ajustat al sol.licitat. Qualitat en la presentació	50%
SE 3. Exposicions: Distribució equitativa dels temes a presentar entre els membres de l'equip	20%
SE4. Examen : De desenvolupament d'idees aplicat a conceptes apresos	30%

L'examen final de trimestre suposa el 30% de la nota i podrà estar format tant per part teòric, tipus test o anàlisi de casos d'empreses. Es necessita tenir entregades i puntuades totes les activitats del trimestre per poder presentar-se a l'examen. Es necessita una nota mínima de 5 sobre 10 per aprobar l'examen i l'assignatura.

En recuperació només es podrà realitzar l'examen final que computarà el 30% de la qualificació final, ja que es conservaran les notes de les activitats realitzades durant el trimestre.

*Un alumne que no s'hagi presentat a la primera convocatòria NO es pot presentar a la recuperació.*

## Recursos

---

### Bàsics

#### Audiovisuals

- Reis, E. (2011). The lean startup. New York: Crown Business, 27.

#### Bibliografies

- Rogers, E. M. (2010). Diffusion of innovations. Simon and Schuster.
- Sinek, S. (2009). Start with why: How great leaders inspire everyone to take action. Penguin.

#### Enllaços web

- Rebelbase : The new way to become an entrepreneur - Let your inner innovator out
- <https://hbswk.hbs.edu/item/clay-christensens-milkshake-marketing>
- <https://steveblank.com/2013/11/08/a-new-way-to-look-at-competitors/>

### Complementaris

#### Bibliografies

- Blank, S & Dorf, B. (2012). The Startup Owner's Manual: The Step-By-Step Guide for Building a Great Company
- Copeland, T., Koller, T., Murrin, J. (2005) Valuation: Measuring and Managing the Value of the Companies.
- The Successful Business Plan: Secrets and Strategies by R. Abrams and E. Kleiner (2010)

#### Enllaços web

- Podcast <https://www.nytimes.com/2019/08/29/podcasts/the-daily/uber-profit.html>