

DOBLE TITULACIÓ GRAU EN TURISME I GLL /GRAU EN ADMINISTRACIÓ D'EMPRESES I GI

1035 - CREACIÓ D'EMPRESES INNOVADORES I DE BASE TECNOLÒGICA

Informació general

- Tipus d'assignatura : Obligatòria
- Coordinador : Alex Araujo Batlle
- Curs: Cinquè
- Trimestre: Primer
- Crèdits: 6
- Professorat:
 - Alexandra Masó Llorente [<amaso@tecnocampus.cat>](mailto:amaso@tecnocampus.cat)

Idiomes d'impartició

- Castellà
- Anglès
- Català

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.

Competències que es treballen

Bàsica

- B2_ Que els estudiants sàpiguen aplicar els seus coneixements a la seva feina o vocació d'una forma professional i tinguin les competències que cal demostrar per mitjà de l'elaboració i defensa d'arguments i la resolució de problemes dins de la seva àrea d'estudi
- B3_ Que els estudiants tinguin la capacitat de reunir i interpretar dades rellevants (normalment dins de la seva àrea d'estudi), per emetre judicis que incloguin una reflexió sobre temes rellevants de caire social, científic o ètic

Específica

- E1_AdE_Interpretar conceptes econòmics bàsics i el raonament econòmic, així com el funcionament microeconòmic i macroeconòmic
- E12_AdE_Generar habilitats estratègiques contemplant l'entorn operatiu com a un projecte i establint pautes a llarg plaç i a gran escala

General

-

G1_ADE_Ser capaç de treballar en equip, participant activament en les tasques i negociant enfront opinions discrepants fins arribar a posicions de concens, adquirint així l'habilitat per aprendre conjuntament amb altres membres de l'equip i crear nous coneixements

- G2_ADE_Ser capaç d'innovar desenvolupant una actitud oberta davant del canvi i estar disposats a re-avaluar els vells models mentals que limiten el pensament
- G3_ADE_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 de Turisme i gestió de l'oci controbueixin 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

- T1_ADE_Comunicar amb propietat de forma oral i escrita en les dues llengües oficials de Catalunya
- T2_ADE_Mostrar disposició per conèixer noves cultures, experimentar noves metodologies i fomentar l'intercanvi internacional
- T3_ADE_Mostrar habilitats emprenedores de lideratge i direcció, que reforcin la confiança personal i redueixin la por al risc
- T4_ADE_Dominar les eines informàtiques i les seves principals aplicacions per a l'activitat acadèmica i professional ordinària

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.

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.

L'aula (física o virtual) és un espai segur, lliure d'actituds masclistes, racistes, homòfobes, trànsfobes i discriminatòries, ja sigui cap a l'alumnat o cap al professorat. Confiam que entre totes i tots puguem crear un espai segur on ens puguem equivocar i aprendre sense haver de patir prejudicis d'altres.

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

	MD1. Classe magistral: Sessions de classe expositives basades en l'explicació del professor en la qual assisteixen tots els estudiants matriculats en l'assignatura.
Sessions teòriques	MD2. Conferències: Sessions presencials o transmises 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 càpsulas están integrades en l'estructura de l'assignatura i serveixen als estudiantes 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	MD5. Seminaris: 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 qual la participació de l'estudiant és clau.
dirigit	MD6. Debate i fòrums: Converses presencials o online, segons els objectius que el professor responsable de l'assignatura busqui. Els debats tenen una data d'inici i finalització i estan dinamitzats pel professor.

Continguts

TEMA 1: IDEA DE NEGOCI VS OPORTUNITAT DE NEGOCI

- 1.1 Generació d'idees de negoci, tendències i sostenibilitat
- 1.2 Eines per l'anàlisi del mercat: competència i segments de clients
- 1.3 Proposta de valor i MVP

TEMA 2: INTRODUCCIÓ A LA PREPARACIÓ D'UN BUSINESS PLAN

- 2.1 Objectius del Business Plan
- 2.2 Crear un Business Plan Atractiu. Per a qui?
- 2.3 Components genèrics: El Resum Executiu
- 2.4 Components genèrics: Descripció de l'Empresa

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

TEMA 4: PLA D'OPERACIONS I PROCESSOS

- 4.1 Estratègia operativa
- 4.2 Cadena de subministrament
- 4.3 Macro i micro processos
- 4.4 El pressupost d'operacions
- 4.5 KPI i Mètriques d'operacions

TEMA 5 : PLA D'ORGANITZACIÓ

- 1. Organigrama
- 2. Llocs de treball i funcions
- 3. Política retributiva
- 4. Valoració econòmica del pla de recursos humans

TEMA 6: PLA JURIDICO-FISCAL

- 6.1 Formes jurídiques
- 6.2 Tràmits per la constitució de l'empresa
- 6.3 Normativa general i específica del negoci

TEMA 7: PLA ECONÒMIC I FINANCER

- 7.1 Objectius del pla Econòmic i Financer
- 7.2 El Compte d'explotació
- 7.3 El Balanç de situació
- 7.4. Els fluxos de caixa (operacions + inversions + finançament)

TEMA 8: MÈTODES DE FINANÇAMENT D'UNA STARTUP

- 8.1 El capital risc (Business Angels i Venture Capitalist)
- 8.2 Finançament Públic
- 8.3 Quina és la millor finançament per a la meua empresa?

TEMA 9: COMUNICACIÓ DE PROJECTES EMPRENEDORS

9.1 Consells per una bona comunicació

9.2 Eines per una presentació efectiva

9.3 Pràctica de comunicació

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>