



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:
 - John Enrique Correa Pinzón <jcorreapi@tecnocampus.cat>
 - Albert Rof Bertrams <arof@tecnocampus.cat>
 - Federico Prats Salmurri <fprats@tecnocampus.cat>

Idiomes d'impartició

- Català
- Castellà
- Anglès

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 emprenedoria i desenvolupar iniciativa emprenedora 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 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

- 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 transmeses 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 estudiants per revisar antes vegades com vulguin les idees o propostes que el professor necessita destacar de les classes.
Aprenentatge autònom	MD10. Investigación 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. 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 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 dinamitzades pel professor.

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. Confiem que entre totes i tots puguem crear un espai segur on ens puguem equivocar i aprendre sense haver de patir prejudicis d'altres.

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 aprovar l'examen i l'assignatura.

A la 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

Bibliografies

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

- <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>