

Guía docente / *Course Syllabus*

2018-19

1. Descripción de la Asignatura / *Course Description*

Asignatura <i>Course</i>	INICIATIVA EMPRENDEDORA Y EMPRESA FAMILIAR
Códigos <i>Code</i>	501046
Facultad <i>Faculty</i>	Facultad de Ciencias Empresariales
Grados donde se imparte <i>Degrees it is part of</i>	Grado en Administración y Dirección de Empresas
Módulo al que pertenece <i>Module it belongs to</i>	Organización de empresas
Materia a la que pertenece <i>Subject it belongs to</i>	Organización de empresas
Departamento responsable <i>Department</i>	Organización de Empresas y Marketing
Curso <i>Year</i>	3º
Semestre <i>Term</i>	2º
Créditos totales <i>Total credits</i>	6
Carácter <i>Type of course</i>	Optativa
Idioma de impartición <i>Course language</i>	Español
Modelo de docencia <i>Teaching model</i>	C1

Clases presenciales del modelo de docencia C1 para cada estudiante: 23 horas de enseñanzas básicas (EB), 22 horas de enseñanzas prácticas y de desarrollo (EPD) y 0 horas de actividades dirigidas (AD). Hasta un 10% de la enseñanza presencial puede sustituirse por docencia a distancia (también presencial, pero posiblemente asincrónica), de acuerdo con la programación de la Asignatura publicada antes del comienzo del curso.

Number of classroom teaching hours of C1 teaching model for each student: 23 hours of general teaching (background), 22 hours of theory-into-practice (practical group tutoring and skill development) and 0 hours of guided academic activities. Up to 10% of face-to-face sessions can be substituted by online teaching, in accordance with the course schedule published before it begins.

2. Responsable de la Asignatura / *Course Coordinator*

Nombre <i>Name</i>	Luís Sánchez Monzu
Departamento <i>Department</i>	Organización de Empresas y Marketing
Área de conocimiento <i>Field of knowledge</i>	Organización de Empresas
Categoría <i>Category</i>	Profesor Asociado Lou
Número de despacho <i>Office number</i>	14.3.18
Teléfono <i>Phone</i>	
Página web <i>Webpage</i>	
Correo electrónico <i>E-mail</i>	lsanmon@upo.es

3. Ubicación en el plan formativo / *Academic Context*

Breve descripción de la asignatura <i>Course description</i>	<p>La asignatura trata sobre la identificación y la explotación de oportunidades de negocio. El objetivo de la asignatura es introducir a los estudiantes en los conceptos básicos de la creación de una empresa para triunfar en mercados dinámicos y entornos competitivos. La asignatura tratará principalmente sobre el proceso de creación de una empresa aunque también tratará otros temas cercanos a la iniciativa emprendedora, como es la empresa familiar. Las áreas a cubrir dentro del curso son:</p> <ul style="list-style-type: none">• Habilidades y características relacionadas con la iniciativa emprendedora.• Enfoques y herramientas para identificar oportunidades de negocio.• Herramientas ágiles para el desarrollo de oportunidades de negocio.• Financiación de la nueva empresa.
Objetivos (en términos de resultados del aprendizaje) <i>Learning objectives</i>	<p>Por lo tanto, los principales objetivos del curso son:</p> <ul style="list-style-type: none">• Comprender qué es una oportunidad y qué rasgos tienen en común las buenas oportunidades.• Colocar todas las piezas del rompecabezas necesarias para la constitución de una nueva empresa a través de la ayuda de herramientas ágiles para el desarrollo de oportunidades de negocio (e.j. lienzo del modelo de negocio, metodología lean y desarrollo de clientes).• Conocer formas alternativas de lanzar nuevas oportunidades de negocio.• Saber cuáles son las mejores fuentes de financiación de una empresa nueva y cómo acceder a ellas.
Prerrequisitos <i>Prerequisites</i>	No hay requisitos previos para el curso de Iniciativa Emprendedora y Empresa Familiar.

Recomendaciones <i>Recommendations</i>	El curso cubre el proceso emprendedor y la forma en que normalmente se desarrolla, por lo que es especialmente recomendable para los estudiantes con una orientación empresarial o dispuesto a infundir ese enfoque en las empresas familiares (de ahí su carácter optativo).
Aportaciones al plan formativo <i>Contributions to the educational plan</i>	La asignatura es un curso optativo a escoger por los estudiantes del Área Académica de Administración de Empresas. En este curso los estudiantes estarán expuestos a una introducción al proceso empresarial, proporcionándoles unos fundamentos para forjar el carácter emprendedor y una guía práctica sobre el proceso de lanzamiento y desarrollo exitoso de un proyecto empresarial, con especial atención al fomento de la mentalidad emprendedora en las empresas familiares.

4. Competencias / Skills

Competencias básicas de la Titulación que se desarrollan en la Asignatura <i>Basic skills of the Degree that are developed in this Course</i>	<p>CB2 - Que los estudiantes sepan aplicar sus conocimientos a su trabajo o vocación de una forma profesional y posean las competencias que suelen demostrarse por medio de la elaboración y defensa de argumentos y la resolución de problemas dentro de su área de estudio</p> <p>CB3 - Que los estudiantes tengan la capacidad de reunir e interpretar datos relevantes (normalmente dentro de su área de estudio) para emitir juicios que incluyan una reflexión sobre temas relevantes de índole social, científica o ética</p> <p>CB4 - Que los estudiantes puedan transmitir información, ideas, problemas y soluciones a un público tanto especializado como no especializado</p> <p>CB5 - Que los estudiantes hayan desarrollado aquellas habilidades de aprendizaje necesarias para emprender estudios posteriores con un alto grado de autonomía</p>
Competencias generales de la Titulación que se desarrollan en la Asignatura <i>General skills of the Degree that are developed in this Course</i>	<p>CGI1 - Capacidad de análisis y síntesis</p> <p>CGI2 - Capacidad de organización y planificación</p> <p>CGI7 - Capacidad para la resolución de problemas.</p> <p>CGI8 - Capacidad para tomar decisiones</p> <p>CGI9 - Habilidad para analizar y buscar información proveniente de fuentes diversas</p> <p>CGP1 - Capacidad para trabajar en equipo</p> <p>CGP4 - Habilidad en las relaciones personales</p> <p>CGP6 - Capacidad crítica y autocrítica</p> <p>CGP8 - Trabajar en entornos de presión</p> <p>CGS3 - Capacidad de aprendizaje autónomo</p> <p>CGS4 - Creatividad</p> <p>CGS5 - Motivación por la Calidad</p> <p>CGS6 - Capacidad de Adaptación a nuevas situaciones</p> <p>CGS8 - Liderazgo</p>
Competencias transversales de la Titulación que se desarrollan en la Asignatura <i>Transversal skills of the Degree that are developed in this Course</i>	<p>CT1 - Comunicación oral y escrita en castellano.</p> <p>CT2 - Comunicación oral y escrita en una lengua extranjera.</p> <p>CT4 - Conocimientos de informática relativos al ámbito de estudio.</p> <p>CT6 - Compromiso ético en el trabajo.</p>
Competencias específicas de la Titulación que se desarrollan en la Asignatura <i>Specific competences of the</i>	<p>CE06 - Entender y aplicar las principales líneas de pensamiento estratégico actual, el papel de la competencia y la búsqueda de la ventaja competitiva; entender las raíces del éxito y el fracaso</p>

<i>Degree that are developed in the Course</i>	empresarial, conociendo a fondo los conceptos y herramientas para la formulación y desarrollo de una estrategia
Competencias particulares de la asignatura, no incluidas en la memoria del título <i>Specific skills of the Course, not included in the Degree's skills</i>	<p>Cognitivas (saber...):</p> <ul style="list-style-type: none"> • Comprender las ventajas de una carrera en la iniciativa empresarial frente a una carrera de trabajo por cuenta ajena. • Tener conocimientos sobre lo que se necesita para tener éxito como empresario. • Conocer las diferentes partes de un plan de negocios y la interacción entre las partes. • Saber cuáles son las principales fuentes de financiación disponibles para un empresario. • Conocer las herramientas específicas para gestionar la complejidad en un negocio familiar derivado de la conjunción de los tres aspectos de la vida en el trabajo. <p>Procedimientos/instrumentales (saber cómo...):</p> <ul style="list-style-type: none"> • Ser capaz de poner en marcha un nuevo negocio, cálculo de referencias de los recursos necesarios para tal esfuerzo. • Tener la capacidad de refinar un producto para convertirlo en un producto estrella. • Aprovechar las principales formas financieras de financiación disponibles para un empresario. • Saber cómo gestionar una pequeña empresa de alto crecimiento a través de las etapas iniciales de los mismos. <p>Actitudinales (ser...):</p> <ul style="list-style-type: none"> • Tener una actitud proactiva frente al riesgo para disipar el miedo al fracaso.

5. Contenidos de la Asignatura: temario / *Course Content: Topics*

PARTE I	PERSONA Y PROCESO
TEMA 1	INTRODUCCIÓN
TEMA 2	IDENTIFICACIÓN DE OPORTUNIDADES DE NEGOCIO
TEMA 3	TÉCNICAS PARA IDENTIFICAR Y EVALUAR OPORTUNIDADES DE NEGOCIO
PARTE II	DESARROLLO DE IDEAS DE NEGOCIO EXITOSAS
TEMA 4	GENERACIÓN DE MODELOS DE NEGOCIO
TEMA 5	LEAN START UP
TEMA 6	DESARROLLO DE CLIENTES

6. Metodología y recursos / *Methodology and Resources*

Metodología general <i>Methodology</i>	<p>Este curso ofrece a los estudiantes la posibilidad de adquirir los conceptos clave que sirven para ayudar a comprender el proceso emprendedor y la forma en que normalmente se desarrolla. Para este fin, el se sigue el siguiente esquema de aprendizaje:</p> <p>Enseñanzas Básicas (Gran Grupo de Docencia)</p>
---	--

	<p>EPDs (grupos pequeños)</p> <p>TOTAL HORAS: 150 (6 ECTS CREDITOS) TIPO DE GRUPO HORAS/ESTUDIANTE CREDITOS/ESTUDIANT ENSEÑANZAS BÁSICAS (EB) 24.00 0.90 ENSEÑANZAS DE PRACTICA Y DESARROLLO (EPD) 24.00 0.90 AUTO ESTUDIO 90.00 3.60 EVALUACION CALIFICACION 12.00 0.60 TOTAL 150.00 6.00</p>
<p>Enseñanzas básicas (EB) <i>General teaching</i></p>	<p>Este curso consta de 14 sesiones de 1,5 horas. Las sesiones consisten en sesiones teóricas impartidas por el profesor de teoría general y los antecedentes en relación con los diferentes temas del curso. En estas sesiones se espera que los estudiantes participen activamente en la discusión de los temas tratados y en actividades de apoyo a la comprensión de conceptos.</p>
<p>Enseñanzas prácticas y de desarrollo (EPD) <i>Theory-into-practice</i></p>	<p>Un total de catorce seminarios de 1,5 horas se llevará a cabo durante todo el curso. Estas sesiones son un escenario en el que los estudiantes trabajarán en la solución de problemas sobre el desarrollo de una oportunidad de negocio sobre la que trabajarán en grupos a lo largo del curso. Se pretende ofrecer la oportunidad a los estudiantes para que desarrollen habilidades teóricas y prácticas a través del aprendizaje basado en la experimentación práctica y en la reflexión crítica, así como el trabajo en equipo.</p>
<p>Actividades académicas dirigidas (AD) <i>Guided academic activities</i></p>	<p>No tiene.</p>

7. Criterios generales de evaluación / *Assessment*

<p>Primera convocatoria ordinaria (convocatoria de curso) <i>First session</i></p>	<p>El 50% de la calificación procede de la evaluación continua. El 50% de la calificación procede del examen o prueba final. La evaluación continua incluye dos conjuntos de actividades fundamentales:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Desarrollo de una potencial idea de negocio en grupos de 4 alumnos aproximadamente. 2. Actividades prácticas en clase de forma individual y colectiva. Los alumnos realizarán un examen, al final del curso. Los estudiantes que suspendan el examen al final del curso tendrán la oportunidad de hacer un examen final en el mes de julio. <p>El conocimiento de los conceptos teóricos fundamentales se evaluará a través de un examen de test de alrededor de 20 preguntas (50% de la nota del examen) y dos o tres preguntas abiertas (50% de la nota del examen).</p> <p>Se requiere una puntuación mínima de 5 puntos (sobre 10) en las dos partes del examen para poder aprobar, incluso si el promedio de los dos es 5 o superior.</p>
<p>Segunda convocatoria ordinaria (convocatoria de recuperación)</p>	<p>La segunda convocatoria se evalúa del mismo modo que la primera.</p>

<i>Second session (to re-sit the exam)</i>	
Convocatoria extraordinaria de noviembre <i>Extraordinary November session</i>	Se activa a petición del alumno siempre y cuando éste esté matriculado en todas las asignaturas que le resten para finalizar sus estudios de grado, tal y como establece la Normativa de Progreso y Permanencia de la Universidad. Se evaluará del total de los conocimientos y competencias que figuren en la guía docente del curso anterior, mediante el sistema de prueba única. La convocatoria extraordinaria se evalúa del mismo modo que la primera.
Criterios de evaluación de las enseñanzas básicas (EB) <i>General teaching assessment criteria</i>	Durante la evaluación continua: Se evalúa el trabajo realizado de forma individual y colectivo en las actividades desarrolladas en las sesiones de EB, así como la participación activa en los debates y discusiones generadas en dichas sesiones para reforzar la comprensión de los contenidos tratados. Durante el examen o prueba final (1ª convocatoria): Se evalúa mediante un examen que incluye un test de alrededor de 20 preguntas (50% de la nota del examen) y dos o tres preguntas abiertas (50% de la nota del examen). Durante el examen o prueba final (2ª convocatoria): La segunda convocatoria se evalúa del mismo modo que la primera.
Criterios de evaluación de las enseñanzas prácticas y de desarrollo (EPD) <i>Theory-into-practice assessment criteria</i>	Durante la evaluación continua: Se evalúan las actividades semanales llevadas a cabo en grupos de 4 estudiantes aproximadamente para avanzar secuencialmente en desarrollo de una potencial idea de negocio. Durante el examen o prueba final (1ª convocatoria): No se evalúa en el examen final. Durante el examen o prueba final (2ª convocatoria): Se propondrán varias preguntas independientes para evaluar el grado de comprensión del proceso y herramientas necesarias para desarrollar oportunidades de negocio.
Criterios de evaluación de las actividades académicas dirigidas (AD) <i>Criteria of assessment of guided academic activities</i>	Durante la evaluación continua: No tiene. Durante el examen o prueba final (1ª convocatoria): Durante el examen o prueba final (2ª convocatoria):
Puntuaciones mínimas necesarias para aprobar la Asignatura <i>Minimum passing grade</i>	1ª convocatoria: Para superar la asignatura se requiere una calificación mínima de 5 puntos en la media entre el examen y la evaluación continua. 2ª convocatoria: La segunda convocatoria se evalúa del mismo modo que la primera.
Material permitido <i>Materials allowed</i>	No se permite ningún material en el examen.
Identificación en los exámenes <i>Identification during exams</i>	En cualquier momento de la realización de una prueba de evaluación los profesores podrán requerir la acreditación de la identidad de cualquier estudiante, mediante la exhibición de su carnet de estudiante, documento nacional de identidad, pasaporte u otro documento válido a juicio del examinador. Si no lo hiciese, el estudiante podrá continuar la prueba, que será calificada solo si la documentación es presentada en el plazo que el examinador establezca.
Observaciones adicionales <i>Additional remarks</i>	

Los estudiantes inmersos en un programa de movilidad o en un programa de deportistas de alto nivel, así como los afectados por razones laborales, de salud graves o por causas de fuerza mayor debidamente acreditadas, tendrán derecho a que en la convocatoria de curso se les evalúe mediante un sistema de evaluación de prueba única. Para ello, deberán comunicar la circunstancia al profesor responsable de la asignatura antes del fin del periodo docencia presencial.

Students enrolled in a mobility program or a program for high-level athletes, as well as students affected by work or serious health problems or reasons of force majeure duly accredited, will have the right to be evaluated during the first session through a single test evaluation system. To do this, they must report changes in their circumstances to the program coordinator before the end of the teaching period.

8. Bibliografía / Bibliography

- Bruce R. Barringer and R. Duane Ireland (2016)
“Entrepreneurship: Successfully Launching New Ventures”,
Prentice Hall
- Robert Hisrich, Michael Peters, Dean Shepherd (2017)
“Entrepreneurship”, *McGraw Hill*