

GUÍA DOCENTE

1. DESCRIPCIÓN DE LA ASIGNATURA

Grado:	Administración y Dirección de Empresas
Doble Grado:	
Asignatura	INICIATIVA EMPRENDEDORA Y EMPRESA FAMILIAR
Módulo:	VII: Organización de Empresas
Departamento:	Organización de Empresas y Marketing
Semestre:	Segundo semestre
Créditos totales:	6
Curso:	3º-4º
Carácter:	Optativa
Lengua de impartición:	Español

Modelo de docencia:	C1	
a. Enseñanzas Básicas:		50%
b. Enseñanzas de Prácticas y Desarrollo (EPD)		50%
c. Actividades Dirigidas A(D):		

GUÍA DOCENTE

2. RESPONSABLES DE LA ASIGNATURA

Responsables de la asignatura:

Bárbara Larrañeta Gómez-Caminero

José Luis Barbero Navarro

GUÍA DOCENTE

3. UBICACIÓN EN EL PLAN FORMATIVO

3.1. Descripción del curso y objetivos

La asignatura trata sobre la identificación y la explotación de oportunidades de negocio. La asignatura recoge principalmente el proceso de lanzamiento de nuevas empresas aunque también abordará otros ámbitos cercanos a la iniciativa emprendedora, tales como la especial naturaleza de la empresa familiar. El curso incluirá un acercamiento a las siguientes cuestiones:

- ¿Qué es una oportunidad y cómo encontrarla?
- ¿Qué debe incluir un plan de negocio de éxito?
- ¿Cómo puede una empresa nueva ser financiada?
- ¿Cómo debe gestionarse una empresa nueva?
- ¿Cómo es una empresa familiar diferente a una empresa no familiar?

Por lo tanto, los principales objetivos del curso son:

- 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 un plan de negocio y analizar cómo el potencial de una empresa debe ser comunicada a través de un plan de negocios.
- Saber cuáles son las mejores fuentes de financiación de una empresa nueva y cómo acceder a ellas.
- Observar el éxito de los empresarios gestionando sus empresas en un contexto de alto crecimiento en ventas.
- Conocer los retos y la dinámica de las empresas familiares a medida que avanzan a través de sus ciclos de vida.

3.2. Aportación al Plan de Formación

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 una guía práctica para el proceso de lanzamiento y desarrollo exitoso de un proyecto empresarial, con especial atención al fomento de la mentalidad emprendedora en las empresas familiares.

GUÍA DOCENTE

3.3. Recomendaciones o Prerrequisitos

No hay requisitos previos para el curso de Iniciativa emprendedora y Empresa Familiar. 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).

GUÍA DOCENTE

4. COMPETENCIAS

4.1 Competencias de la Titulación que se desarrollan en la asignatura

Competencias instrumentales:

- . Capacidad de análisis y síntesis.
- . Capacidad de organización y planificación.
- . Comunicación oral y escrita en castellano.
- . Comunicación oral y escrita en una lengua extranjera.
- . Conocimientos de informática relativos al ámbito de estudio.
- . Habilidad para analizar y buscar información proveniente de fuentes diversas.
- . Capacidad para la resolución de problemas.
- . Capacidad para tomar decisiones.

Competencias personales:

- . Capacidad para trabajar en equipo.
- . Trabajo en un equipo de carácter multidisciplinar.
- . Trabajo en un contexto internacional
- . Habilidad en las relaciones personales.
- . Capacidad para trabajar en entornos diversos y multiculturales.
- . Capacidad crítica y autocrítica.
- . Compromiso ético en el trabajo.
- . Trabajar en entornos de presión.

Competencias sistémicas:

- . Capacidad de aprendizaje autónomo.
- . Capacidad de adaptación a nuevas situaciones.
- . Creatividad.
- . Liderazgo.
- . Iniciativa y espíritu emprendedor.
- . Motivación por la calidad.
- . Sensibilidad hacia temas ambientales y sociales.
- . Actuar de acuerdo con criterios de responsabilidad social, principios de igualdad de

GUÍA DOCENTE

oportunidades entre hombres y mujeres, principios de igualdad de oportunidades y accesibilidad universal de las personas con discapacidad y los valores propios de una cultura de la paz y de valores democráticos.

4.2. Competencias del Módulo que se desarrollan en la asignatura

Competencias sistémicas:

Actuar de acuerdo con criterios de responsabilidad social, principios de igualdad de oportunidades entre hombres y mujeres, principios de igualdad de oportunidades y accesibilidad universal de las personas con discapacidad y los valores propios de una cultura de la paz y de valores democráticos.

Sensibilidad hacia temas ambientales y sociales.

Capacidad de aprendizaje autónomo.

Capacidad de adaptación a nuevas situaciones.

Creatividad.

Liderazgo.

Iniciativa y espíritu emprendedor.

Motivación por la calidad.

Competencias Personales:

Capacidad para trabajar en equipo.

Trabajo en un contexto internacional

Habilidad en las relaciones personales.

Capacidad para trabajar en entornos diversos y multiculturales

Capacidad crítica y autocrítica.

Compromiso ético en el trabajo.

Trabajar en entornos de presión.

Competencias Instrumentales:

Capacidad de análisis y síntesis.

Capacidad de organización y planificación.

Comunicación oral y escrita en castellano.

Comunicación oral y escrita en una lengua extranjera (para el Grado en inglés).

Conocimientos de informática relativos al ámbito de estudio.

GUÍA DOCENTE

Habilidad para analizar y buscar información proveniente de fuentes diversas.

Capacidad para la resolución de problemas.

Capacidad para tomar decisiones.

4.3. Competencias particulares de la asignatura:

Cognitivas (saber...):

- 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.

Procedimientos/instrumentales (saber cómo...):

- 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.

Actitudinales (ser...):

- Tener una actitud proactiva frente al riesgo para disipar el miedo al fracaso.

GUÍA DOCENTE

5. CONTENIDO DE LA ASIGNATURA (TEMARIO)

BLOQUE 1: DECISION DE HACERSE EMPRENDEDOR

TEMA 1: INTRODUCCION A INICIATIVA EMPRENDEDORA

1. Introducción a iniciativa emprendedora
2. Cambios en la demografía de los emprendedores
3. Importancia de la iniciativa emprendedora
4. El proceso emprendedor

BLOQUE 2: DESARROLLO DE IDEAS DE NEGOCIO EXITOSAS

TEMA 2: RECONOCER OPORTUNIDADES Y GENERAR IDEAS

1. Identificar y reconocer oportunidades
2. Técnicas para generar ideas
3. Fomentar y proteger las nuevas ideas

TEMA 3: REDACCIÓN DE UN PLAN DE NEGOCIO

1. El plan de negocio
2. Esquema del plan de negocio
3. Presentación del plan de negocio a los inversores

TEMA 4: DESARROLLO DE UN MODELO DE NEGOCIO EFECTIVO

1. Modelos de negocio
2. Componentes de un modelo de negocio efectivo

BLOQUE 3: EL PASO DE UNA IDEA A UNA EMPRESA

TEMA 5: CONSECUCCIÓN DE FINANCIACION O INVERSION

1. La importancia de conseguir financiación o inversión

GUÍA DOCENTE

2. Fuentes de financiación propias
3. Fuentes de financiación por deuda
4. Fuentes de financiación e inversión creativas

BLOQUE 4: GESTIÓN Y CRECIMIENTO DE UNA EMPRESA NUEVA

TEMA 6: ESTRATEGIA PARA EL CRECIMIENTO EMPRESARIAL

1. Estrategias de crecimiento internas
2. Estrategias de crecimiento externas

TEMA 7: PLANIFICACIÓN DE LA SUCESIÓN Y ESTRATEGIAS DE SALIDA

1. Estrategia de salida
2. Sucesión del negocio
3. Opciones para vender el negocio
4. Procedimiento concursal
5. Volver a empezar

BLOQUE 5: INICIATIVA EMPRENDEDORA EN EMPRESAS FAMILIARES

TEMA 8: INICIATIVA EMPRENDEDORA EN EMPRESAS FAMILIARES

1. Empresas familiares en la economía mundial
2. ¿Qué hace única a una empresa familiar?
3. Proceso y planificación de la sucesión
4. Dirección de una empresa familiar

GUÍA DOCENTE

6. METODOLOGÍA Y RECURSOS

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, se sigue el siguiente esquema de aprendizaje

Enseñanzas Básicas (Gran Grupo de Docencia)

Este curso consta de 15 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, charlas informativas, etc.

EPDs (grupos pequeños)

Un total de quince 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 de la vida real y los casos que tengan que ver con los conceptos tratados en las sesiones de teoría / praxis. Los profesores también podrán asignar las actividades de grupo y asignaciones en estas sesiones. Habrá oportunidades para que los estudiantes desarrollen la teoría y las habilidades prácticas.

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

GUÍA DOCENTE

7. EVALUACIÓN

Se tendrán en cuenta los siguientes factores al evaluar a los estudiantes:

- La participación en las sesiones de teoría y práctica, así como en los seminarios y en las actividades de todo el curso.
- Las tareas asignadas por los profesores para fomentar el conocimiento en profundidad de los temas tratados.
- Puntuaciones obtenidas en los exámenes.

La calificación final se calculará según la siguiente fórmula:

$$0,5A + 0,5B = \text{NOTA FINAL}$$

A) Exámenes (50%):

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.

Se requiere una puntuación mínima de 3 puntos (sobre 10) en las dos partes del examen para poder aprobar, incluso si el promedio de los dos es 5 o superior.

El conocimiento de los conceptos teóricos fundamentales se evaluará a través de un examen de test de 20 a 25-pregunta (50% de la nota del examen) y dos o tres preguntas abiertas (50% de la nota del examen).

B) Enseñanzas prácticas y de desarrollo (50%):

Las puntuaciones obtenidas en las actividades llevadas a cabo y / o asignadas en sesiones prácticas serán válidas para los exámenes. Los estudiantes que no hayan asistido a las sesiones de clase y / o no completado las actividades y tareas con éxito se evaluarán sobre un máximo de 50%, perdiendo así toda oportunidad de obtener el 50% restante.

Aquellos estudiantes que no pueden asistir a los seminarios por estar en el extranjero en los programas oficiales de movilidad (Sócrates-Erasmus, Séneca, Atlanticus ...) harán un examen adicional, o trabajo claramente definido, a fin de obtener el 50% de la nota correspondiente a la evaluación continua. Los estudiantes en esta situación deben informar al profesor antes del 30 de Abril.

GUÍA DOCENTE

8. BIBLIOGRAFÍA

LECTURAS BÁSICAS:

- Bruce R. Barringer and R. Duane Ireland (2012)
Entrepreneurship: Successfully Launching New Ventures, 4/e
/Prentice Hall
- Robert Hisrich, Michael Peters, Dean Shepherd (2010)
Entrepreneurship
/McGraw Hill
- John Davis (1997)
Generation to Generation
/Harvard Business Review Press

LECTURAS GENERALES:

- Michael Gerber (1995)
The E-myth revisited: why small businesses don't work and what to do about it
/Harper Collins 3rd edition
- Steven Gary Blank (2005)
The four steps to the epiphany: successful strategies for products that win
/Cafepress.com