

FICHA TÉCNICA DE LA ASIGNATURA

Datos de la asignatura	
Nombre	Creación, Organización y Dirección de Empresas
Código	DOI-MII
Titulación	Máster Universitario en Ingeniería Industrial
Curso	Segundo
Cuatrimestre	1º
Créditos ECTS	6
Carácter	Obligatorio/ formación Básica
Departamento	Organización Industrial
Área	Administración de Empresas
Coordinador	Pedro Linares

Datos del profesorado	
Profesor	
Nombre	Susana Ortíz Marcos
Departamento	Organización Industrial
Área	Administración de empresas
Despacho	D-406
e-mail	sortiz@comillas.edu
Teléfono	Ext: 2470
Horario de Tutorías	Se comunicará el primer día de clase.

Datos del profesorado	
Profesor	
Nombre	Javier Porrero
Departamento	Organización Industrial
Área	Administración de empresas
Despacho	D-414
e-mail	javier@porrero.net
Teléfono	
Horario de Tutorías	Se comunicará el primer día de clase.

Datos del profesorado	
Profesor	
Nombre	Ignacio Martín Alexandre
Departamento	Organización Industrial
Área	Administración de empresas
Despacho	D-414
e-mail	imalexandre@comillas.edu
Teléfono	
Horario de Tutorías	Se comunicará el primer día de clase.

DATOS ESPECÍFICOS DE LA ASIGNATURA

Contextualización de la asignatura
Aportación al perfil profesional de la titulación
<p>En el perfil profesional del Máster en Ingeniería Industrial, esta asignatura pretende proporcionar a los ingenieros el conocimiento de qué es una empresa y en qué se diferencia a una startup, qué papel desempeñan ambas en la sociedad y cómo se organizan y gestionan, así como las obligaciones legales y trámites necesarios para poder fundar una empresa.</p> <p>Al finalizar el curso los alumnos deben haber adquirido los conocimientos y herramientas necesarios para la creación de una empresa así como para la elaboración de un plan de negocio.</p> <p>El objetivo fundamental es desarrollar el espíritu emprendedor, estimulando su capacidad de buscar ideas y oportunidades de negocio. Para ello, aprenderán instrumentos y metodologías que les permitan analizar y estimar la puesta en marcha de dichas ideas de forma sistemática para convertirlas en empresas reales (mediante técnicas como el Lean Startup o la estrategia de los océanos azules).</p> <p>Esta asignatura facilitará al alumno la puesta en práctica de su conocimiento y comprensión del funcionamiento de una empresa y del papel que ésta desempeña en el contexto actual, mediante la elaboración de un plan de negocio de una idea nueva pensada y desarrollada en grupo, siguiendo las pautas que se vayan dando en clase.</p>
Prerrequisitos
Ninguno

BLOQUES TEMÁTICOS Y CONTENIDOS

Contenidos – Bloques Temáticos
BLOQUE 1:
Tema 1: CREACIÓN Y GESTIÓN DE EMPRESAS DE BASE TECNOLÓGICA.
<p>1.1 Qué es una empresa.</p> <p>1.2 Qué es una startup.</p> <p>1.3 Tipos de empresas.</p> <p>1.4 Introducción a la política industrial y tecnológica.</p> <p>1.5 Innovación.</p> <p>1.6 Derecho mercantil.</p> <p>1.7 Ley del emprendimiento. Ayudas a los emprendedores</p>
Tema 2: ANÁLISIS ESTRATÉGICO.
<p>2.1 Misión y objetivos de la empresa.</p> <p>2.2 Análisis del entorno de la empresa: general, específico, grupos estratégicos y competidores.</p> <p>2.3 Análisis interno de la empresa: benchmarking, DAFO, matrices estratégicas, identificación y gestión de recursos y capacidades.</p> <p>2.4 La estrategia del océano azul (Blue Ocean Strategy): La creación de los océanos azules. Herramientas y esquemas analíticos.</p> <p>2.5 The Lean Startup: ¿Qué es el Lean Startup?.</p> <p> 2.5.1 Lean Canvas Model</p> <p> 2.5.2 Customer Development Model (Modelo de desarrollo de cliente): Customer Discovery, Customer Creation, Customer Validation, Company Building</p>

Tema 3: FORMULACIÓN DE ESTRATEGIAS
<p>3.1 Estrategias competitivas: ventaja competitiva, el reloj estratégico, estrategias en función de las características de la industria, el ciclo de vida, estrategias para industrias de base tecnológica.</p> <p>3.2 Estrategias corporativas: de diversificación, integración vertical y reestructuración, estrategia en empresas diversificadas y grupos de empresas, métodos de desarrollo empresarial, desarrollo interno y externo, estrategia de internacionalización.</p> <p>3.3 Formulación de la estrategia del océano azul: reconstrucción de las fronteras del mercado. Enfoque en la perspectiva global...</p> <p>3.4 The Lean Startup: Producto Mínimo Viable. Adaptación del producto al mercado..</p>
Tema 4: IMPLANTACIÓN DE ESTRATEGIAS.
<p>4.1 Evaluación e implantación de estrategias empresariales y diseño de la estructura organizativa acorde con la estrategia a implantar.</p> <p>4.2 Planificación y control estratégico: estrategias funcionales, realización del control estratégico, diseño de sistemas de control e información (cuadro de mando integral).</p> <p>4.3 Ejecución de la estrategia del océano azul.</p> <p>4.4 The Lean Startup: Perseverar o Pivotar.</p>
Tema 5: INTRODUCCIÓN A LA GESTIÓN DE RECURSOS HUMANOS
<p>5.1 Función de recursos humanos.</p> <p>5.2 Marco jurídico laboral.</p> <p>5.3 Prevención de riesgos laborales.</p>

Competencias – Resultados de Aprendizaje
Competencias
Competencias Generales
<p>CG3 - Dirigir, planificar y supervisar equipos multidisciplinares.</p> <p>CG5 - Realizar la planificación estratégica y aplicarla a sistemas tanto constructivos como de producción, de calidad y de gestión medioambiental.</p> <p>CG6 - Gestionar técnica y económicamente proyectos, instalaciones, plantas, empresas y centros tecnológicos.</p> <p>CG7 - Poder ejercer funciones de dirección general, dirección técnica y dirección de proyectos I+D+i en plantas, empresas y centros tecnológicos.</p> <p>CG8 - Aplicar los conocimientos adquiridos y resolver problemas en entornos nuevos o poco conocidos dentro de contextos más amplios y multidisciplinares.</p> <p>CG9 - Ser capaz de integrar conocimientos y enfrentarse a la complejidad de formular juicios a partir de una información que, siendo incompleta o limitada, incluya reflexiones sobre las responsabilidades sociales y éticas vinculadas a la aplicación de sus conocimientos y juicios.</p> <p>CG12 - Conocimiento, comprensión y capacidad para aplicar la legislación necesaria en el ejercicio de la profesión de Ingeniero Industrial.</p>
Competencias de Formación Básica
<p>BA 3 - Saber evaluar y seleccionar la teoría científica adecuada y la metodología precisa de sus campos de estudio para formular juicios a partir de información incompleta o limitada incluyendo, cuando sea preciso y pertinente, una reflexión sobre la responsabilidad social o ética ligada a la solución que se proponga en cada caso.</p> <p>BA 4 - Ser capaces de predecir y controlar la evolución de situaciones complejas mediante el desarrollo de nuevas e innovadoras metodologías de trabajo adaptadas al ámbito científico/investigador, tecnológico o profesional concreto, en general multidisciplinar, en el que se desarrolle su actividad.</p>

Competencias Específicas

CMG1 - Conocimientos y capacidades para organizar y dirigir empresas
 CMG2 - Conocimientos y capacidades de estrategia y planificación aplicadas a distintas estructuras organizativas
 CMG3 - Conocimientos de derecho mercantil y laboral
 CMG6 - Capacidades para organización del trabajo y gestión de recursos humanos. Conocimientos sobre prevención de riesgos laborales
 CMG8 - Capacidad para la gestión de la Investigación, Desarrollo e Innovación tecnológica

Resultados de Aprendizaje

Al finalizar el curso los alumnos deben ser capaces de:
 RA1. Conocer y comprender el funcionamiento de la dirección y gestión empresarial.
 RA2. Conocer y comprender el proceso de planificación estratégica.
 RA3. Conocer y aplicar los criterios básicos de la gestión de los recursos humanos.
 RA4. Conocer el derecho mercantil y laboral.
 RA5. Conocer y comprender los sistemas de información a la dirección y su relación con la estrategia.
 RA6. Conocer, comprender y aplicar las herramientas para gestionar la investigación, el desarrollo y la innovación.
 RA7. Entender qué es una startup y cómo emprender y poner en marcha una nueva idea.

METODOLOGÍA DOCENTE

Aspectos metodológicos generales de la asignatura

Aspectos metodológicos generales de la asignatura	
Metodología Presencial: Actividades	Competencias
<p>1. Clase magistral y presentaciones generales. Exposición de los principales conceptos y procedimientos mediante la explicación por parte del profesor así como de diferentes emprendedores. Incluirá presentaciones dinámicas, pequeños ejemplos prácticos y la participación reglada o espontánea de los estudiantes (30 horas).</p>	CG8, CG12
<p>2. Resolución en clase de problemas prácticos. Resolución de unos primeros problemas y/o casos para situar al alumno en contexto. La resolución correrá a cargo del profesor y los alumnos de forma cooperativa (20 horas).</p>	CG5, CG6
<p>3. Resolución grupal de casos. El profesor planteará pequeños casos que los alumnos resolverán en pequeños grupos en clase y cuya solución discutirán con el resto de grupos. (10 horas).</p>	CG3, CG6, CG7, CG9
Metodología no presencial: Actividades	Competencias
<p>El objetivo principal del trabajo no presencial es llegar a entender y comprender los conceptos teóricos de la asignatura, así como ser capaz de poner en práctica estos conocimientos para resolver los diferentes tipos de problemas</p> <p>1. Estudio y resolución de casos prácticos a resolver fuera del horario de clase por parte del alumno. El alumno debe utilizar e interiorizar los conocimientos aportados en la materia. La corrección se realizará por parte de alguno de los alumnos o el profesor según los casos (80 horas).</p>	CG3, CG5, CG6, CG8, CG9, CG12

- | | |
|--|--|
| <p>2. Trabajos de carácter práctico individual. Actividades de aprendizaje que se realizarán de forma individual fuera del horario lectivo, que requerirán algún tipo de investigación o la lectura de distintos textos. (40 horas).</p> | |
|--|--|

		ACTIVIDADES PRESENCIALES			ACTIVIDADES NO PRESENCIALES				
Semana	Semana	h/s	Tema (Teoría)	Charlas y presentaciones alumnos	h/s	Preparación previa lecturas, presentaciones y estudio individual	h/s	Otras actividades	
04-08 sept	1	4	Presentación de la asignatura Creación y gestión de empresas de base tecnológica		4	C1 y C2 (leídos) Lean Start-up	2	Vídeos	
11-15 sept	2	2	Análisis estratégico		6	Estudio en casa SM. T&C (C1-C4)			
18-22 sept	3	4	Análisis estratégico	Visita Campus Google y charla emprendedor	2	C3 (leído) Lean Start-up	2	Vídeos	
25-29 sept	4	3	Análisis estratégico		4	Preparación presentación idea de negoci	3	Preparación casos	
		1		PRESENTACION IDEAS DE NEGOCIO POR GRUPOS	4	C1 y C2 (leídos) BOS	2	Preparación test	
02-06 oct	5	2	Formulación de estrategias		8	Estudio en casa SM. T&C (C5-C8)	2	Vídeos	
09-13 oct	6	2	Formulación de estrategias	Charla Emprendedor	4	Preparación Canvas Model	4	Preparación casos	09 lunes horario de jueves
16-20 oct	7	2	Formulación de estrategias		8	C4, C5, C6 y C7 (leídos) Lean Start-up			
		2		LEAN CANVAS MODEL POR GRUPOS			2	Preparación test	
23-27 oct	8	4	Implantación de estrategias		8	C3, C4, C5 y C6 (leídos) BOS	2	Vídeos	
30 oct-03 nov	9	2	Implantación de estrategias	Charla Estrategia	8	Estudio en casa SM. T&C (C9-C12)	3	Preparación casos	31 martes: horario de miércoles. 1 de noviembre fiesta
06-10 nov	10	4	Implantación de estrategias		14	C8-C14 (leídos) Lean Start-up	2	Preparación test	
13-17 nov	11	4	Implantación de estrategias		6	C7, C8 y C9 (leídos) BOS	6	Preparación casos	
20-24 nov	12	4	Implantación de estrategias	Caso Consultora			2		
27 nov-01 dic	13	4	Introducción a la gestión de RRHH	Charla RRHH	4	Estudio en casa M. Robbins y Coulter (C12)			
04-05 dic	14	2	Introducción a la gestión de RRHH	CONCURSO IDEAS	8	Preparación presentación lanzamiento start-ups			Se acaban las clases el 5

EVALUACIÓN Y CRITERIOS DE CALIFICACIÓN

Actividades de evaluación	Criterios de evaluación	PESO
<p>Realización de exámenes:</p> <ul style="list-style-type: none"> Examen tipo teórico o caso práctico. Pruebas tipo test/casos. 	<ul style="list-style-type: none"> Comprensión de conceptos. Aplicación de conceptos a la resolución de problemas prácticos. Análisis e interpretación de los resultados obtenidos en la resolución de problemas. 	<p>40%</p> <p>10%</p>
<p>Evaluación del Rendimiento.</p> <ul style="list-style-type: none"> Trabajos de carácter grupal. Participación activa en la resolución de casos en clase. Asistencia y participación en clase. 	<ul style="list-style-type: none"> Comprensión de conceptos. Aplicación de conceptos a la resolución de problemas prácticos. Análisis e interpretación de los resultados obtenidos en la resolución de problemas. Presentación y comunicación escrita y oral. 	<p>40%</p> <p>5%</p> <p>5%</p>

Criterios de Calificación

La calificación en la **convocatoria ordinaria** de la asignatura se obtendrá como:

- Un 50% la calificación de los exámenes. La nota del examen final supondrá un 40% de la nota final en la asignatura y un 10% de la nota será la media de pruebas cortas tipo test realizadas durante el cuatrimestre.
- Un 50% será la nota de seguimiento, correspondiendo un 40% al trabajo en grupo y el 10% restante a la asistencia y participación en clase.

Para aprobar la asignatura en la convocatoria ordinaria los alumnos tienen que tener al menos 4 puntos sobre 10 en el examen final de la asignatura.

Se valorará en la nota final:

- A los ganadores del concurso de ideas de start-up que se realizará durante el semestre. Habrá un concurso entre los grupos de clase y los 2 finalistas competirán con los 2 mejores de las otras clases.**
- A aquellos alumnos que presenten la idea de negocio a alguna convocatoria de ideas emprendedoras y que pasen a una segunda fase consiguiendo una mentorización, independientemente de la nota del examen siempre y cuando el examen final esté aprobado.**

Convocatoria Extraordinaria

- Un 20% la nota que obtuvo el alumno en su evaluación formativa.
- Un 80% la nota del examen de la convocatoria extraordinaria. La nota mínima será de 4 en el examen de la convocatoria extraordinaria.

La inasistencia a más del 15% de las horas presenciales de esta asignatura puede tener como consecuencia la imposibilidad de presentarse a la convocatoria ordinaria de esta asignatura. La asistencia a las prácticas de laboratorio es obligatoria.

RESUMEN PLAN DE LOS TRABAJOS Y CRONOGRAMA

Actividades presenciales y no presenciales	Fecha de realización	Fecha de entrega
<ul style="list-style-type: none"> • Pruebas de evaluación del rendimiento 	Semanas 5, 8 y 13	
<ul style="list-style-type: none"> • Examen Final 	Periodo de exámenes ordinarios	
<ul style="list-style-type: none"> • Resolución de casos 	Semanas 5, 7, 10 y 12	Se indicará en las clases
<ul style="list-style-type: none"> • Lectura y estudio de los contenidos teóricos en el libro de texto 	Después de cada clase	
<ul style="list-style-type: none"> • Preparación de las pruebas que se realizarán durante las horas de clase 	Semanas 4, 7 y 12	
<ul style="list-style-type: none"> • Preparación de Examen final 	Diciembre	
<ul style="list-style-type: none"> • Elaboración de los informes correspondientes a: Ideas de negocio (Borrador Lean Canvas Model) Lean Canvas Model Plan de negocio final y Concurso 		Semana 4 Semana 7 Semana 14

RESUMEN HORAS DE TRABAJO DEL ALUMNO			
HORAS PRESENCIALES			
Lección magistral	Resolución de casos	Charlas expertos	Evaluación y Presentaciones alumnos
40	7	6	7
HORAS NO PRESENCIALES			
Trabajo autónomo sobre contenidos teóricos	Trabajo autónomo sobre contenidos prácticos	Realización de trabajos colaborativos	Estudio
46	32	16	26
CRÉDITOS ECTS:			6 (180 horas)

BIBLIOGRAFÍA Y RECURSOS

Bibliografía Básica

Libros de texto

- Gregory G. Dess; Alan B. Eisner y Gerry McNamara. *Strategic Management. Text & Cases*. Eighth edition. McGraw Hill Irwin. 2016.
- L.A. Guerras Martín; J.E. Navas López. *La dirección estratégica de la empresa. Teoría y aplicaciones*. 5ª Edición. Civitas. Thomson Reuters. 2015
- E. Ries. *The Lean Startup: How Today's Entrepreneurs Use Continuous Innovation to Create Radically Successful Businesses*. 2011.
- E. Ries. *El método Lean Startup: Cómo crear empresas de éxito utilizando la innovación continua*. Deusto S.A. Ediciones.2012.
- W. Chan Kim; R. Mauborgne. *Blue Ocean Strategy: How To Create Uncontested Market Space And Make The Competition Irrelevant*. Harvard Business School Press 2015.
- W. Chan Kim; R. Mauborgne. *La estrategia del océano azul: Cómo crear en el Mercado espacios no disputados en los que la competencia sea irrelevante*. Granica. 2005

Bibliografía Complementaria

Libros de texto

- G. Johnson; K. Scholes; R. Whittington; D. Angwin; P. Regnér. *Exploring Strategy. Text & Cases*. 10ª edición. Pearson Prentice Hall.2013.
- S. P. Robbins; M. Coulter. *Management*. Pearson Prentice Hall.2015.
- A. Osterwalder; Y. Pigneur. *Business Model Generation: A Handbook for Visionaries, Game Changers, and Challengers*. 2010.
- S. Blank. *The Four Steps to the Epiphany*, 2013.