

FICHA TÉCNICA DE LA ASIGNATURA

Datos de la asignatura	
Nombre	LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA
Código	
Titulación	Grado en Administración y Dirección de Empresas
Curso	4º
Cuatrimestre	1º
Créditos ECTS	4
Carácter	Optativa
Departamento	Gestión Empresarial
Área	Iniciación al trabajo final de grado
Coordinador	Juan Antonio Gil Serra

Datos del profesorado	
Profesor	
Nombre	Juan Antonio Gil Serra (COORDINADOR)
Departamento	Gestión Empresarial
Área	Organización
Despacho	
e-mail	jagil@comillas.edu
Teléfono	
Horario de Tutorías	Mañanas (2h/semanales) y bajo petición por mail
Nombre	Alfonso Carcasona
Departamento	Gestión Empresarial
Área	Organización
Despacho	
e-mail	alfonso@carcasona.net
Teléfono	
Horario de Tutorías	Mañanas (2h/semanales) y bajo petición por mail
Nombre	Ana Segurado
Departamento	Gestión Empresarial
Área	Organización
Despacho	
e-mail	ana.segurado@upcomillas.es
Teléfono	
Horario de Tutorías	Tardes (2h/semanales) y bajo petición por mail
Nombre	Pilar Gómez-Pallete
Departamento	Gestión Empresarial
Área	Organización
Despacho	
e-mail	pgpallete@gmail.com
Teléfono	
Horario de Tutorías	Tardes (2h/semanales) y bajo petición por mail

DATOS ESPECÍFICOS DE LA ASIGNATURA

Contextualización de la asignatura
Aportación al perfil profesional de la titulación
<p>El objetivo de la asignatura es proveer a los alumnos de los conocimientos y herramientas necesarios para la creación de empresas y la elaboración de planes de negocio.</p> <p>Persigue desarrollar el espíritu emprendedor, estimular la capacidad de buscar ideas y oportunidades de negocio y proporcionar instrumentos que permitan analizar y estimar la posibilidad de que tales ideas se conviertan en empresas reales (gracias a técnicas de generación, evaluación e implantación de ideas que le permitan definir la idea de negocio y la búsqueda de oportunidades empresariales).</p> <p>El alumno aprenderá a elaborar un plan de negocio y entender su utilidad para la correcta puesta en marcha de un nuevo negocio, así como a realizar un autodiagnóstico de cara a la búsqueda de financiación (deuda, participación de capital riesgo, etc.) para el nuevo proyecto empresarial.</p> <p>Además, la asignatura facilita al alumno la materialización y puesta en práctica de su conocimiento y comprensión del funcionamiento de una empresa y del papel que ésta desempeña en el contexto actual. Todos esos conocimientos se integran en el desarrollo del correspondiente plan de negocio (concepto general y estructura del plan de empresa; plan de comercialización y marketing; plan de producción; gestión de los recursos humanos; diseño organizativo; plan financiero; análisis de la viabilidad económica del negocio; y obligaciones legales y trámites necesarios para poder fundar la empresa).</p>
Prerrequisitos
Ninguno

BLOQUES TEMÁTICOS Y CONTENIDOS

Contenidos – Bloques Temáticos
Tema 1: Introducción
1.1. Claves para emprender 1.2. Proceso de emprendimiento
Tema 2: Análisis de la oportunidad de negocio
2.1. Generación de ideas de negocio. 2.2. Modelo de negocio 2.3. Análisis de viabilidad de la idea de negocio
Tema 3: El Plan de Negocio
3.1. Definición del negocio y la propuesta de valor 3.2. Plan de marketing 3.3. Plan de operaciones 3.4. Plan económico financiero 3.5. Organización y capital humano
Tema 4: Financiación y lanzamiento de la nueva empresa
4.1. Financiación propia 4.2. Financiación ajena. 4.3. Lanzamiento del proyecto empresarial

Competencias - Objetivos

Competencias Genéricas del título-curso

Instrumentales

CGI1. Capacidad de análisis y síntesis

- RA1. Describe, relaciona e interpreta situaciones y planteamientos sencillos.
- RA2. Es capaz de diferenciar la información secundaria de la relevante.
- RA3. Identifica las carencias de información y establece relaciones con elementos externos a la situación planteada.

CGI2. Resolución de problemas y toma de decisiones

- RA1. Identifica y define adecuadamente el problema y sus posibles causas.
- RA2. Plantea posibles soluciones pertinentes y diseña un plan de acción para su aplicación.
- RA3. Identifica problemas antes de que su efecto se haga evidente.
- RA4. Insiste en la tarea y vuelve a intentarla cuando no se obtiene el resultado esperado o aparecen obstáculos
- RA5. Dispone de la capacidad para tomar decisiones de una forma autónoma
- RA6. Reconoce y busca alternativas a las dificultades de aprendizaje teórico y práctico.

CGI3. Capacidad de organización y planificación

- RA1. Planifica su trabajo personal de una manera viable y sistemática.
- RA2. Planifica un proyecto complejo como el proyecto fin de Grado.
- RA3. Se organiza eficazmente con respecto a recursos, fases y plazos intermedios.
- RA4. Es capaz de asumir responsabilidades.
- RA5. Establece correctamente las prioridades de trabajo.
- RA6. Organiza actividades en forma de procesos y secuencias eficientes.

CGI4. Capacidad de gestionar información proveniente de fuentes diversas

- RA1. Es capaz de buscar y analizar información procedente de fuentes diversas.
- RA2. Dispone de diversas estrategias de búsqueda de información.
- RA3. Incorpora la información a su propio discurso.
- RA4. Contrasta las fuentes, las critica y hace valoraciones propias.

CGI6. Comunicación oral y escrita en la propia lengua

- RA1. Expresa sus ideas de forma estructurada, inteligible y convincente.
- RA2. Interviene ante un grupo con seguridad y soltura.
- RA3. Escribe con corrección.
- RA4. Presenta documentos estructurados y ordenados.
- RA5. Elabora, cuida y consolida un estilo personal de comunicación, tanto oral como escrita, y valora la creatividad en estos ámbitos

CGI8. Conocimientos de informática relativos al ámbito de estudio

- RA1. Maneja con eficacia las herramientas informáticas de uso común.
- RA2. Es capaz de aplicar los mecanismos y técnicas ya conocidos a posibles herramientas nuevas.
- RA3. Domina las técnicas de recogida y análisis de datos.

Interpersonales

CGP9. Habilidades interpersonales: escuchar, argumentar y debatir

- RA1. Utiliza el diálogo para colaborar y generar buenas relaciones.
- RA2. Muestra capacidad de empatía y diálogo constructivo.
- RA3. Valora el potencial del conflicto como motor de cambio e innovación.
- RA4. Es capaz de despersonalizar las ideas en el marco del trabajo en grupo para orientarse

a la tarea.

CGP11. Capacidad crítica y autocrítica

RA1. Analiza su propio comportamiento buscando la mejora de sus actuaciones.

RA2. Se muestra abierto a la crítica externa sobre sus actuaciones.

RA3. Detecta e identifica incoherencias, carencias importantes y problemas en una situación dada.

Sistémicas

CGS14. Capacidad para aprender y trabajar autónomamente

RA1. Realiza sus trabajos y su actividad necesitando sólo unas indicaciones iniciales y un seguimiento básico.

RA2. Busca y encuentra recursos adecuados para sostener sus actuaciones y realizar sus trabajos.

RA3. Amplía y profundiza en la realización de sus trabajos.

CGS15. Adaptación al cambio

RA1. Mantiene el dinamismo y el control en situaciones de presión de tiempo, desacuerdo, oposición o adversidad.

RA2. Aplica conocimientos y formas de actuación contrastadas en situaciones conocidas a otras que son nuevas o inesperadas.

CGS16. Orientación a la acción y a la calidad

RA1. Se orienta a la tarea y a los resultados.

RA2. Tiene método en su actuación y la revisa sistemáticamente.

RA3. Profundiza en los trabajos que realiza.

RA4. Muestra apertura a la innovación y al trabajo colaborador.

RA5. Determina el alcance y la utilidad práctica de las nociones teóricas.

RA6. Identifica correctamente los conocimientos aplicables a cada situación.

RA7. Relaciona los conocimientos con las distintas aplicaciones profesionales o prácticas.

RA8. Resuelve casos prácticos que presentan una situación profesional real.

CGS17. Capacidad de elaboración y transmisión de ideas, proyectos, informes, soluciones y problemas

RA1. Se muestra abierto e interesado por nuevas informaciones.

RA2. Cambia y adapta sus planteamientos iniciales a la luz de nuevas informaciones.

RA3. Muestra curiosidad por las temáticas tratadas más allá de la calificación.

RA4. Establece relaciones y elabora síntesis propias sobre los contenidos trabajados.

CGS18. Iniciativa y espíritu emprendedor

RA1. Es capaz de acometer nuevos retos.

RA2. Es consciente de la realidad económica y empresarial, percatándose de las oportunidades que se ofrecen en el entorno económico.

RA3. Elabora trabajos adoptando enfoques originales.

RA4. Resuelve casos prácticos aportando soluciones nuevas y diferentes ante problemas y situaciones habituales en la práctica profesional.

Competencias Específicas del área-asignatura

CE66 Capacidad de planificación y realización de un plan de Negocio.

Conceptuales (saber)

RA1. Conocer la estructura y contenido del plan de negocio

RA2. Entender la utilidad del plan de negocio para la planificación y puesta en marcha de un

<p>nuevo proyecto empresarial</p> <p>RA3. Entender la utilidad del plan de negocio para la búsqueda de financiación propia y ajena</p> <p>RA4. Conocer los aspectos jurídicos relativos a la creación de empresas</p> <p>RA5. Conocer las ayudas de organismos públicos y privados para la creación de empresas</p>
<p>Procedimentales (saber hacer)</p>
<p>RA1. Generar ideas, conceptos y modelos de negocio</p> <p>RA2. Identificar y analizar oportunidades de negocio</p> <p>RA3. Valorar la viabilidad comercial y financiera de proyectos empresariales</p> <p>RA4. Identificar los aspectos clave para la creación de una empresa (marketing, operaciones, finanzas, organización y capital humano)</p>
<p>Actitudinales (saber ser)</p>
<p>RA1. Capacidad creativa para la generación de ideas y resolución de problemas empresariales</p> <p>RA2. Espíritu emprendedor y capacidad de liderazgo de proyectos empresariales</p> <p>RA3. Capacidad de autocrítica e iniciativa para aprender de los errores y reorientar su trabajo</p> <p>RA4. Poder de convicción para defender un plan de negocio frente a inversores y atraer el talento necesario para la puesta en marcha de un proyecto empresarial</p>

METODOLOGÍA DOCENTE

Aspectos metodológicos generales de la asignatura

La asignatura combina actividades dirigidas al aprendizaje de la metodología para la elaboración de un plan de negocio con actividades cuyo objetivo fundamental es que los alumnos obtengan una visión práctica a la hora de crear una empresa y desarrollen el espíritu emprendedor desde el conocimiento de la realidad empresarial.

En el primer caso, la metodología docente se basa en lecciones de carácter expositivo realizadas por los profesores de la asignatura, la realización de ejercicios y la participación en talleres. En el segundo caso, se cuenta con la colaboración de profesionales emprendedores y especializados en las distintas áreas de conocimiento necesarias para la elaboración de un plan de negocio que transmiten su experiencia mediante sesiones de presentación dinámica en las que se promueve la participación activa de los alumnos.

Metodología Presencial: Actividades	35%	Competencias
<p>AF1. Lecciones de carácter expositivo. Sesiones en las que se presentan los temas de forma clara, estructurada y motivadora.</p>		<p>CGI2, CGI3, CGI4, CGS16, CE66</p>
<p>AF2. Sesiones generales de presentación de contenidos. Exposición en que el profesor explica las nociones básicas, con la participación activa y colaborativa de los alumnos, que habrán leído la documentación recomendada y disponible en el portal de recursos para la sesión. En estas sesiones se discutirán y debatirán los puntos oscuros o los matices que les resulten pertinentes para la correcta comprensión de los contenidos. Asimismo, se hará especial hincapié en proporcionar al alumno el hilo conductor de la aportación de las sesiones sobre prácticas empresariales impartidas por profesionales en los contenidos de la asignatura.</p>		<p>CGI1, CGI2, CGI3, CGI4, CGI6, CGP9, CGP11, CGS15, CGS16, CGS17, CGS18, CE66</p>

<p>AF3. Ejercicios y resolución de problemas. Ejercicios y resolución de problemas planteados por el profesor a partir de una breve lectura, un material preparado para la ocasión, o cualquier otro tipo de datos o informaciones que supongan un desafío intelectual para el alumno. En algunos casos, estos ejercicios serán trabajados de forma individual de forma no presencial para, posteriormente, discutir de forma participativa su solución en el aula.</p> <p>AF4. Exposición pública de trabajos. Presentación ante el profesor, el resto de los compañeros y cualquier otro público invitado o participante. Tiene lugar de forma individual o colectiva. Se valorará el dominio del asunto tratado, la organización conceptual, la claridad expositiva, el respeto y racionalidad de las distintas fases y, caso de ser colectivo el ejercicio, la colaboración activa de cada uno de los miembros del equipo. Estas sesiones finalizarán con la aportación crítica y constructiva del resto de los alumnos, cuya participación será evaluada.</p> <p>AF5. Seminarios y talleres. Actividades organizadas, con fijación previa de calendario o esquema temporal, plazos o fases, equipos, objetivos y resultados previstos. Están basados en la selección de materiales procedentes del mercado profesional (o adaptados al mismo en la mayor medida posible), con el objeto de entrenar al alumno en la resolución de problemas reales y en la adquisición de reflejos de reacción a situaciones y planteamientos inesperados. Comúnmente se trabaja en grupo, aunque este último rasgo no es imprescindible.</p> <p>AF6. Actividades interdisciplinares. Sesiones de carácter expositivo y talleres realizados por profesionales de la empresa que permiten alumno acercarse a la realidad empresarial y aprender de casos de creación de empresas reales. Estas sesiones exigen al alumno la interrelación de nociones y materias comprendidas en el ámbito de distintas disciplinas que ya ha estudiado a lo largo de la carrera. Para mantener el hilo conductor y la correcta inserción de estas sesiones en los contenidos de la asignatura se realizarán resúmenes y actividades relacionadas en las sesiones generales de presentación de contenidos y en las lecciones de carácter expositivo desarrolladas por los docentes de la asignatura. Al finalizar estas sesiones los alumnos realizarán “one minute papers” y/o resúmenes sobre los contenidos más relevantes de la sesión y su relación con los objetivos de la asignatura que formarán parte de su evaluación.</p>	<p>CGI1, CGI2, CGI3, CGI4, CGI6, CGI8, CGP9, CGP11, CGS14, CGS15, CGS16, CGS17, CGS18, CE66</p> <p>CGI1, CGI2, CGI3, CGI4, CGI6, CGI8, CGP9, CGP11, CGS15, CGS16, CGS17, CGS18, CE66</p> <p>CGI1, CGI2, CGI3, CGI4, CGI6, CGI8, CGP9, CGP11, CGS14, CGS15, CGS16, CGS17, CGS18, CE66</p> <p>CGI1, CGI4, CGI6, CGP9, CGP11, CGS14, CGS16, CGS17, CGS18, CE66</p>	
<p>Metodología No presencial: Actividades</p>	<p>65%</p>	<p>Competencias</p>
<p>AF7. Estudio y documentación. Estudio individual que el estudiante realiza para comprender, reelaborar y retener el contenido necesario para la puesta en marcha de una empresa y la correcta elaboración de un plan de negocio. Lectura individual de textos de diferente tipo (libros, revistas, artículos sueltos, prensa, publicaciones en Internet, informes sobre experiencias prácticas, etc.) relacionados con las materias de estudio.</p> <p>AF8. Monografías de carácter teórico o práctico. Trabajos de carácter teórico o práctico, generalmente individuales, que implican la lectura de artículos, revistas, informes de investigación, capítulos de</p>	<p>CGI1, CGI2, CGI3, CGI4, CGP11, CGS14, CGS15, CGS16, CGS17, CGS18, CE66</p> <p>CGI1, CGI2, CGI3, CGI4, CGI6, CGI8, CGP11, CGS14, CGS15, CGS16,</p>	

libros, informaciones en Internet, casos reales de empresas, etc. y la redacción de una reflexión personal (de diverso calado y extensión) que va más allá de la mera recopilación de la información proveniente de diversas fuentes.	CGS17, CGS18, CE66
AF9. Aprendizaje cooperativo. Asignación de los alumnos a grupos de trabajo y planteamiento de una tarea que requiere compartir la información y los recursos entre los miembros con vistas a alcanzar el objetivo común, fundamentalmente la preparación de un plan de negocio. Los trabajos en grupo serán presentados en las sesiones de exposición pública.	CGI1, CGI2, CGI3, CGI4, CGI6, CGI8, CGP9, GP11, CGS14, CGS15, CGS16, CGS17, CGS18, CE66

EVALUACIÓN Y CRITERIOS DE CALIFICACIÓN¹

Actividades de evaluación	CRITERIOS	PESO
Asistencia y participación activa en clase (Lecciones de carácter expositivo, sesiones de presentación de contenido y actividades interdisciplinarias con asistencia de profesionales de la empresa)	CGI1, CGI4, CGP9, CGP11, CGS15, CGS17, CGS18	10%
Trabajos individuales (<i>One minute papers</i> y resúmenes, monografías, ejercicios y resolución de problemas en clase o fuera del aula)	CGI1, CGI2, CGI3, CGI4, CGI6, CGI8, CGP11, CGS14, CGS15, CGS16, CGS17, CGS18, CE66	10%
Trabajos en grupo² (Talleres, informes y trabajos cooperativos, exposición pública en clase de trabajos en grupo).	CGI1, CGI2, CGI3, CGI4, CGI6, CGI8, CGP9, CGP11, CGS15, CGS16, CGS17, CGS18, CE66	30%
Presentación y defensa oral del Plan de Negocio (proyecto final)²	CGI1, CGI4, CGI6, CGP9, CGP11, CGS16, CGS17, CGS18, CE66	20%
Plan de Negocio (proyecto final escrito)²	CGI1, CGI2, CGS16, CGS17, CGS16, CE66	30%

1. Para aprobar la asignatura en convocatoria ordinaria, el alumno deberá obtener una calificación superior o igual a 5 en la nota de todas y cada una de las actividades que forman parte de la nota final de la materia. NO se tendrán en cuenta los ejercicios que NO se entreguen en las condiciones exactas de lugar, fecha y hora programadas para cada ejercicio, y comunicadas al inicio del curso/cuatrimestre en el cronograma de la materia.
2. La nota individual del alumno será ponderada por los resultados de la co-evaluación del trabajo en equipo.

RESUMEN PLAN DE TRABAJOS Y CRONOGRAMA

Actividades Presenciales y No presenciales	Fecha de realización	Fecha de Entrega
Lectura de textos recomendados (artículos, casos, capítulos de libros)	Antes de cada una de las lecciones de carácter expositivo y de las sesiones de presentación de contenido	
Elaboración de ejercicios, One Minute papers o resúmenes	En clase, al finalizar cada una de las sesiones de experiencias empresariales	
Presentación ideas de negocio	En clase 3ª semana	
Presentación de modelos de negocio	En clase 6ª semana	6ª semana
Presentación de Plan de Negocio	En clase 13ª-14ª semana	13ª semana

RESUMEN HORAS DE TRABAJO DEL ALUMNO			
HORAS PRESENCIALES			
Clases teóricas	Clases prácticas	Actividades académicamente dirigidas	Evaluación
12,5	8	8	6,5
HORAS NO PRESENCIALES			
Trabajo autónomo sobre contenidos teóricos	Trabajo autónomo sobre contenidos prácticos	Realización de trabajos colaborativos	Estudio
8	16	32	9
CRÉDITOS ECTS:			4

- **ALUMNOS CON DISPENSA DE ESCOLARIDAD:**

Aquellos alumnos que hayan obtenido dispensa de escolaridad deberán afrontar únicamente la actividad de “examen final escrito”, y su nota final en la asignatura estará formada en un **100% por la calificación en dicha actividad**.

- **EVALUACIÓN EN CONVOCATORIA EXTRAORDINARIA DE JULIO:**

1. Deberán acudir a ella aquellos alumnos que no alcancen una puntuación mínima de “5” en todas y cada una de las actividades de evaluación que componen la evaluación de la asignatura (participación activa en clase, trabajos individuales, trabajo en grupo, presentación del proyecto final y proyecto final escrito).
2. En la convocatoria extraordinaria se examinarán por escrito de toda la materia de la asignatura y deberán realizar un trabajo práctico complementario, definido por el profesor, que tendrán que presentar en un examen oral.

BIBLIOGRAFÍA Y RECURSOS

Bibliografía Básica

Libros de texto

TIMMONS, J.A. & SPINELLI, S.Jr. (2009), *New Venture Creation: Entrepreneurship for the 21st Century*, Irwin McGraw-Hill
OSTERWALDER, A. & PIGNEUR, Y. (2010), *Business Model Generation*,
www.businessmodelgeneration.com
HARVARD BUSINESS ESSENTIALS (2005), *Entrepreneur's Toolkit*, HBS Press
KIM, W. C. & MAUBORGNE, R. (2005): *Blue Ocean Strategy*. HBS Press
McGRATH, R.G. & MACMILLAN, I. (2000), *The Entrepreneurial Mindset*, HBS Press,
NALEBUFF, B. & AYRES, I. (2003), *Why not? How to Use Everyday Ingenuity to Solve Problems Big And Small*, Harvard Business School Press

Artículos

BHIDE, A. (1994), "How do Entrepreneurs craft Strategies that Work?" *Harvard Business Review*, March-April
BHIDE, A. (1996), "The Questions Every Entrepreneur Must Answer", *Harvard Business Review*, November-December 1996, pp. 120-130
BLOCK, Z. & MACMILLAN, I. (1985), "Milestones for Successful Venture Planning", *Harvard Business Review*, September-October
DYER, J., GREGERSEN, H. & CHRISTENSEN, C. (2009), "The Innovator's DNA", *Harvard Business Review*, December 2009
McGRATH, R.G. & MACMILLAN, I. (1995), "Discovery Driven Planning", *Harvard Business Review*, July-August
O'REILLY, B. (1999), "What it Takes to Start a Startup", *Fortune*, June 7, 1999, pp. 135-
SAHLMAN, W.A. (1997), "How to Write a Great Business Plan", *Harvard Business Review*, July-August

Páginas web

Disponibles en el portal de recursos

Apuntes

Resúmenes de temas con soporte de transparencias disponibles en el Portal de Recursos

Otros materiales

El uso de Internet por parte del estudiante es esencial para la elaboración del trabajo
Para preparar algunas sesiones de trabajo dirigido, el alumno deberá hacer uso de las bases de datos de artículos y literatura académica que Comillas pone a disposición de la comunidad universitaria.

Bibliografía Complementaria

ALLEE, V. (2003), *The Future of Knowledge*, Butterworth-Heinemann
ARNAL LOSILLA, J.C. Coord. (2003): *Creación de Empresa: Los mejores textos*. Ariel
BARABASI, A-L. (2002), *Linked: The New Science of Networks*, Perseus
CHESBROUGH, H. (2003), *Open Innovation*; Harvard Business School Press
CHRISTENSEN, C.M. (1997), *The Innovator's Dilemma: When New Technologies Cause Great Firms to Fail*, Harvard Business School Press
COLLINS, J. (2001): *Good to Great*, Harper Business

FALLON & SENN (2006), *Juicing the Orange: How to Turn Creativity into a Powerful Business Advantage*, Harvard Business School Press

FARRELL, L.C. (2003), *Getting Entrepreneurial: Creating & Growing Your Own Business in the 21st Century*, Wiley

FOSTER, R. & KAPLAN, S. (2001), *Creative Destruction: Why Companies That Are Built to Last Underperform the Market—and How to Successfully Transform Them*, Currency Doubleday

GOVINDARAJAN, V. & TRIMBLE, C. (2005), *10 Rules for Strategic Innovators*; Harvard Business School Press

HARVARD BUSINESS REVIEW (2003), *The Innovative Enterprise*, Harvard Business School Press

KELLEY, T. (2005), *The Ten Faces of Innovation*, Currency Doubleday

LEVITT, S. D. & DUBNER, S.J. (2005), *Freakonomics: A Rouge Economist Explores the Hidden Side of Everything*, Harper Collins

LENCIONI, P. (1998), *The Five Temptations of a CEO*, Jossey-Bass

MEYER, M. (2007), *The Fast Path to Corporate Growth*, Oxford University Press

PERKINS, D. (2003), *King Arthur's Round Table*, John Wiley &

MOORE, G. (2005), *Dealing with Darwin*, Penguin Group

RHEINHOLD, H. (2002), *Smart Mobs: The Next Social Revolution*, Perseus

RUPERTI, V. & CORBETO, S. (2008): *Let's play! La empresa contada a los jóvenes*. Plataforma

WEILL, P. & VITALE, M. (2001), *Place to Space: Migrating to eBusiness Models*, Harvard Business School Press

ZOOK, C. (2001), *Profit from the Core*, Harvard Business School Press,