

FICHA TÉCNICA DE LA ASIGNATURA

Datos de la asignatura	
Nombre	Desarrollo y Defensa de un Proyecto
Titulación	Máster Universitario en Dirección Ejecutiva de Empresas (<i>Executive MBA</i>)
Curso	Primero (entre semana) / Segundo (fin de semana)
Semestre	2º semestre en el grupo de entre semana y en el 3er semestre en el grupo de fin de semana
Créditos ECTS	2
Carácter	Obligatoria
Departamento	ICADE Business School

Datos del profesorado	
Profesores	
Nombre	Carlos Puig Sagi-Vela Fernando Hernández Sobrino Javier Martínez González
Departamento	ICADE Business School
e-mail	cpuig.ica.de.emba@gmail.com fernando.hernandezsobrino@telefonica.es javier_martinezgonzalez@yahoo.com
Teléfono	605810830 (Carlos Puig) 649320011 (Javier Martínez)
Horario de Tutorías	Disponibilidad continua vía mail

DATOS ESPECÍFICOS DE LA ASIGNATURA

Contextualización de la asignatura
Aportación al perfil profesional de la titulación Esta asignatura consiste en la elaboración del Trabajo fin de Máster, esto es, de un proyecto de empresa o consultoría en el que los alumnos deben demostrar que dominan un tema y saben organizarlo, estructurarlo y presentarlo, conforme a las especificaciones propias de un proyecto de estas características. En esta asignatura los alumnos pondrán en práctica las habilidades y competencias adquiridas y desarrolladas en la asignatura de Dirección de Proyectos y en el resto de materias del Máster, para definir la redacción final del proyecto elegido, y presentar y defender su viabilidad ante un tribunal.
Objetivos Esta asignatura enfrenta los siguientes objetivos: <ul style="list-style-type: none"> • Investigar, relacionar, sistematizar, redactar y resumir la información necesaria para elaborar un Plan de Empresa o un Proyecto de Consultoría, con todos sus capítulos. • Utilizar los conocimientos y habilidades directivas adquiridos y desarrollados en la asignatura de Dirección de Proyectos y en el resto de materias del Máster, poniéndolos al servicio de la elaboración y defensa de un proyecto o plan de empresa viable y coherente. • Presentar y defender con éxito un proyecto o Plan de Empresa ante un tribunal.

BLOQUES TEMÁTICOS Y CONTENIDOS

Contenidos

BLOQUE 1: DOCUMENTOS A PRESENTAR

Cada grupo de trabajo presentará y entregará **tres** documentos:

Documento digital completo (obligatoriamente en formato Word) **del plan de empresa/negocio/proyecto**. La extensión mínima (incluyendo portada e índice) será de 33 páginas, incluyendo en ellas un resumen ejecutivo de un máximo de 3 páginas, que podrá presentarse como documento separado o dentro del documento principal como uno de los capítulos. La extensión máxima será de 45 páginas. Podrán añadirse Anexos con información complementaria (tablas, gráficos, fuentes de información, detalle de cuentas financieras, etc.). El índice orientativo del documento es el siguiente:

- Resumen ejecutivo (máximo 3 páginas).
- Presentación de los promotores del proyecto/empresa.
- Justificación del proyecto/empresa. Análisis estratégico interno y externo.
- El mercado, los clientes y la competencia.
- Marketing-mix:
 - Producto
 - Marca, segmentación, posicionamiento
 - Precio
 - Distribución
 - Comunicación
- La producción del producto/servicio.
- Localización. Plan de operaciones. Plan de puesta en marcha.
- Recursos humanos.
- Plan económico-financiero
 - Capital e inversión necesaria y estructura/medios de financiación
 - Previsión de ventas e ingresos (mínimo a 3 años)
 - Previsión de tesorería (mínimo a 3 años)
 - Cuenta de resultados previsional (mínimo a 3 años)
 - Balance previsional (mínimo a 3 años)
 - Análisis de la inversión (ROE, ROI, TIR, VAN). Análisis de sensibilidad. Punto de equilibrio
- Aspectos formales, legales y jurídicos relevantes.
- Anexos y fuentes de información. Descripción de las fuentes empleadas (categorización de las mismas, relevancia y actualidad).

Del documento anterior, y en el mismo día de la presentación, se entregará una **copia impresa en papel** del Trabajo Fin de Máster, debidamente encuadrada en tapa dura.

Presentación digital (en formato PowerPoint o equivalente) **del plan de empresa/negocio/ proyecto.**

Esta presentación será la utilizada en la defensa del proyecto, y tendrá la extensión que se estime conveniente para una duración de presentación máxima de **30 minutos**, debiendo intervenir todos los miembros del grupo.

No debe ser un extracto o resumen de todos los apartados del documento de plan de proyecto/empresa, sino de aquellos aspectos más relevantes de cara al objetivo de demostrar la viabilidad técnico-económica del proyecto, y la conveniencia de invertir en el mismo.

BLOQUE 2: PRESENTACIÓN

En la **presentación** se espera que se expliquen las siguientes **cuestiones clave (1)**:

- Objeto del proyecto. ¿En qué consiste el proyecto? ¿Cuáles son los objetivos?
- Justificación de su relevancia empresarial, necesidad, ventaja competitiva, hueco de mercado, etc. ¿Por qué es atractivo emprender el proyecto?
- Mercado, clientes, competencia. ¿A qué mercado va dirigido el proyecto y por qué? ¿A qué clientes y contra qué competencia habrá que luchar?
- Marketing-mix. ¿Qué se va a vender, a quién, a qué precio, a través de qué canales y cómo se va a comunicar?
- Medios y recursos físicos, humanos y financieros necesarios para emprender el proyecto. ¿Qué y cuántos recursos, y cuándo hace falta disponer de ellos? ¿Cómo se van a obtener estos recursos?
- Principales resultados previstos y su justificación: viabilidad, rendimientos, etc.
- Conclusiones.

Puede ser conveniente incluir como anexo a la presentación las respuestas a las preguntas que el grupo prevea que se les van a realizar en la defensa del proyecto.

Competencias

Competencias Genéricas del área-asignatura

- CGI1. Capacidad de adaptación al entorno a partir de la gestión de impactos múltiples
- CGI2. Capacidad de integrar conocimientos y enfrentarse a la formulación de juicios complejos a partir de una información incompleta
- CGI3. Capacidad reflexiva y de análisis crítico.
- CGI4. Capacidad de comunicar conocimientos, conclusiones y razones últimas a públicos especializados y no especializados.
- CGI5. Capacidad para resolver problemas y tomar decisiones en entornos nuevos o poco conocidos dentro de contextos multidisciplinares.
- CGP2. Compromiso ético y dirección responsable.
- CGP4. Gestión orientada a la excelencia.
- CGS1. Iniciativa Emprendedora.
- CGS2. Capacidad de generar y gestionar el cambio.
- CGS3. Capacidad de aprendizaje autodirigido o autónomo.
- CGS4. Capacidad para la mejora continua y la innovación.

Competencias Específicas del área-asignatura

- CE34. Capacidad para diseñar, planificar y elaborar un Plan de Empresa o un proyecto de consultoría, previa investigación del mercado y sus diferentes escenarios, para converger en la creación de un producto o servicio en el que estén presentes la innovación o creación de ventaja competitiva.

METODOLOGÍA DOCENTE

Aspectos metodológicos generales de la asignatura

La dinámica de la asignatura tendrá dos fases, la primera comprende la realización de un trabajo en grupo por los alumnos que responderá a uno de los dos siguientes contenidos:

a) El desarrollo de un proyecto empresarial en el que se demostrará su viabilidad en relación a todos los aspectos funcionales de una organización. El objetivo es que el alumno pueda llegar a crear un negocio viable y atractivo y que genere riqueza en la sociedad.

b) Un trabajo de consultoría en el que el alumno deberá plantear una solución a un problema real que acucie a una determinada organización, institución, empresa o tipo de empresas en cualquiera de las ramas en las que se haya especializado.

Este trabajo deberá redactarse y estructurar en un formato propio para ser abordado por un grupo inversor, por la dirección o consejo de una empresa, y de tal modo que sus datos y reflexiones sean suficientemente completas y congruentes como para facilitar la toma de decisiones con respecto a la viabilidad técnico-económica del proyecto o una decisión de inversión sobre el mismo.

La segunda tendrá un formato de presentación y defensa ante tribunal organizado de manera pública y expuesto el Trabajo oralmente por los grupos de trabajo, con soporte audiovisual y siguiendo instrucciones explícitas en su procedimiento y tiempo.

Se les pedirá que defiendan, ante el Tribunal evaluador, los elementos esenciales de su Trabajo. De cara a la organización de dicha presentación, se valorará especialmente la inclusión de los siguientes elementos:

- Identificación del objeto del proyecto.
- Justificación de su relevancia empresarial, necesidad, ventaja competitiva, etc.
- Exposición de la metodología utilizada en el proceso de desarrollo.

<ul style="list-style-type: none"> • Descripción de las fuentes bibliográficas empleadas (categorización de las mismas, relevancia y actualidad) • Principales resultados alcanzados como fruto del proyecto, viabilidad, rendimientos, etc. • Conclusiones. 	
Metodología Presencial: Actividades	Competencias
<p>La dinámica del módulo tendrá el formato de “taller” en el cual son los propios participantes los que avanzan y presentan las conclusiones de su análisis y las decisiones con respecto a las distintas políticas de operaciones, comerciales y financieras del proyecto empresarial o de consultoría.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • CE34. Capacidad para diseñar, planificar y elaborar un Plan de Empresa o un proyecto de consultoría, previa investigación del mercado y sus diferentes escenarios, para converger en la creación de un producto o servicio en el que estén presentes la innovación o creación de ventaja competitiva. • CGI2. Capacidad de integrar conocimientos y enfrentarse a la formulación de juicios complejos a partir de una información incompleta • CGI3. Capacidad reflexiva y de análisis crítico. • CGI4. Capacidad de comunicar conocimientos, conclusiones y razones últimas a públicos especializados y no especializados. • CGI5. Capacidad para resolver problemas y tomar decisiones en entornos nuevos o poco conocidos dentro de contextos multidisciplinares. • CGS2. Capacidad de generar y gestionar el cambio.
Metodología No presencial: Actividades	Competencias
<p>Redacción de los documentos de proyecto y preparación del documento de presentación del mismo.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • CE34. Capacidad para diseñar, planificar y elaborar un Plan de Empresa o un proyecto de consultoría, previa investigación del mercado y sus diferentes escenarios, para converger en la creación de un producto o servicio en el que estén presentes la innovación o creación de ventaja competitiva. • CGI1. Capacidad de adaptación al entorno a partir de la gestión de impactos múltiples • CGI2. Capacidad de integrar conocimientos y enfrentarse a la formulación de juicios complejos a partir de una información incompleta • CGP2. Compromiso ético y dirección responsable. • CGP4. Gestión orientada a la excelencia. • CGS1. Iniciativa Emprendedora. • CGS3. Capacidad de aprendizaje autodirigido o autónomo. • CGS4. Capacidad para la mejora continua y la innovación.

EVALUACIÓN Y CRITERIOS DE CALIFICACIÓN

Actividades de evaluación	CRITERIOS	PESO
Redacción del Proyecto (documento Word)	Se valorará especialmente: <ul style="list-style-type: none"> o Resumen ejecutivo. Capacidad de síntesis. o Objetivos (relevancia, actualidad, necesidad, ventaja competitiva y alcance). o Análisis del mercado, clientes y competencia. Profundidad y coherencia. o Marketing-mix. Integración en el resto del plan o Plan económico-financiero: viabilidad económica, rendimientos, etc. o Formato físico: tipografía, estilo, cuadros, gráficos, etc. o Fuentes utilizadas (categorización de las mismas, relevancia y actualidad). o Coherencia global del plan. 	30%
Presentación del Proyecto (documento Powerpoint expuesto ante el Tribunal)	Se valorará especialmente: <ul style="list-style-type: none"> o Relevancia de la información presentada. o Grado de respuesta a las cuestiones clave (ver los criterios del apartado anterior). o Fuerza argumentativa en la exposición. o Pertinencia y coherencia de los resultados y conclusiones finales. o Formato de la presentación visualmente atractivo, originalidad, utilización de otros elementos de apoyo (videos, etc.). o Integración y fluidez entre las exposiciones de todos los miembros del grupo. 	40%
Defensa del Proyecto (respuestas a las preguntas realizadas por el Tribunal)	<ul style="list-style-type: none"> o Profundidad y completitud de las respuestas a las cuestiones planteadas. o Grado de conocimiento del contenido del plan relacionado con las preguntas. o Madurez de juicio. Convicción en las respuestas. 	30%

La calificación obtenida por el alumno vendrá determinada por los logros alcanzados respecto a las distintas competencias consideradas en la evaluación, según los criterios establecidos. La nota final se expresará mediante una calificación numérica dentro de una escala de 0 a 10, considerándose el 5 como el correspondiente a una adquisición suficiente de la materia.

Es obligatorio que el alumno apruebe el Trabajo Fin de Máster para poder acceder al Título de Máster Universitario en Dirección Ejecutiva de Empresas (Executive MBA).

RESUMEN HORAS DE TRABAJO DEL ALUMNO	
HORAS PRESENCIALES	
Presentación del proyecto	Respuesta a las preguntas realizadas por el Tribunal
3,5 horas	1,5
HORAS NO PRESENCIALES	
Redacción del proyecto	Elaboración del documento de presentación del proyecto
60 horas	15 horas
CRÉDITOS ECTS: 2	

BIBLIOGRAFÍA Y RECURSOS

Bibliografía Básica
Libros de texto
<ul style="list-style-type: none"> • Eric Ries (2013): “El método Lean Startup: Cómo crear empresas de éxito utilizando la innovación continua”. Ediciones Deusto • Steve Blank (2013): “The Four Steps to the Epiphany”. Ed. K&S Ranch • Fernando trías de Bes (2007): “El libro negro del emprendedor”. Editorial Empresa Activa
Artículos
<ul style="list-style-type: none"> • http://www.leadersummaries.com/ver-resumen/el-metodo-lean-startup
Páginas web
<ul style="list-style-type: none"> • http://theleanstartup.com/ • http://steveblank.com/category/customer-development/ • http://javiermegias.com/blog/ • http://www.startup-marketing.com/ • http://www.emprendedores.es/crear-una-empresa/como-crear-una-empresa
Bibliografía Complementaria
Libros de texto
<ul style="list-style-type: none"> • CASILLA, T. y MARTÍ, J.M. (2003): “Guía para la creación de empresas”; Escuela de Organización Industrial, EOI. • Paul Barrow (2002): “Cómo preparar y poner en marcha planes de negocio”; www.Gestión2000.com • Chip Heath y Dan Heath. “Ideas que pegan”. • Roberts Paul – “Guía de Gestión de Proyectos” – Gestión 2000 – Planeta DeAgostini Profesional y Formación Barcelona, 2008 • Allen F, Myers S, Brealey R. “Principles of Corporate Finance”. 8th ed. Boston: McGraw-Hill.