



## FICHA TÉCNICA DE LA ASIGNATURA

| <b>Datos de la asignatura</b> |   |
|-------------------------------|---|
| <b>Nombre completo</b>        | Optativa Complementaria. Entrepreneurship and Innovative Businesses   |
| <b>Código</b>                 | DOI-OPT-624   |
| <b>Impartido en</b>           | Máster Universitario en Ingeniería Industrial [Segundo Curso]<br>Máster Universitario en Ingeniería Industrial y Máster Universitario en Sector Eléctrico [Segundo Curso]<br>Máster Universitario en Ingeniería de Telecomunicación y Mást. Univ. en Administración de Empresas [Segundo Curso] |
| <b>Nivel</b>                  | Postgrado Oficial Master  |
| <b>Cuatrimestre</b>           | Semestral   |
| <b>Créditos</b>               | 6,0 ECTS  |
| <b>Carácter</b>               | Optativa  |
| <b>Departamento / Área</b>    | Departamento de Organización Industrial   |
| <b>Responsable</b>            | Susana Ortíz  |
| <b>Horario de tutorías</b>    | SOLICITAR CITA PREVIA   |

## Datos del profesorado

### Profesor

|                            |   |
|----------------------------|---|
| <b>Nombre</b>              | Pablo Rosa Casado                       |
| <b>Departamento / Área</b> | Departamento de Organización Industrial |
| <b>Correo electrónico</b>  | prosa@icai.comillas.edu                 |

## DATOS ESPECÍFICOS DE LA ASIGNATURA

### Contextualización de la asignatura

### Aportación al perfil profesional de la titulación

This course is oriented to provide the students with a global perspective of the innovation process using a learning-by-doing approach combining both theory and practice.

The tools, methodologies and processes which will be studied during the course are meant to help students in future entrepreneurial or intra-entrepreneurial endeavours.

The main assumptions for the course are as follows:

- Innovation and entrepreneurship are all about a particular mindset related to how we approach problem solving.
- Innovation happens everywhere, from universities to startups and big corporations. Same happens with entrepreneurs, they can be found everywhere.



- There are several approaches to entrepreneurship, startups, search funds, corporate entrepreneurship...

### Prerequisitos

No prior knowledge is required for attending this course.

### Competencias - Objetivos

#### Competencias

##### GENERALES

|                    |   |
|--------------------|---|
| <b>BA03</b>        | 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. |
| <b>BA06</b>        | Haber desarrollado la autonomía suficiente para participar en proyectos de investigación y colaboraciones científicas o tecnológicas dentro su ámbito temático, en contextos interdisciplinares y, en su caso, con una alta componente de transferencia del conocimiento  |
| <b>CG04</b>        | Realizar investigación, desarrollo e innovación en productos, procesos y métodos  |
| <b>CG11</b>        | Poseer las habilidades de aprendizaje que permitan continuar estudiando de un modo autodirigido o autónomo.   |
| <b>ESPECÍFICAS</b> |   |
| <b>CMG08</b>       | Capacidad para la gestión de la Investigación, Desarrollo e Innovación tecnológica  |

#### Resultados de Aprendizaje

|             |   |
|-------------|---|
| <b>RA01</b> | Adquirir sensibilidad hacia la realidad empresarial que le rodea, adquiriendo un conocimiento y una cierta experiencia útil para una futura actividad emprendedora. |
| <b>RA02</b> | Internalizar un esquema de trabajo que le permita abordar de manera organizada el proceso de puesta en marcha de una nueva empresa                                  |
| <b>RA03</b> | Practicar y ser consciente de las habilidades personales necesarias para crear y/o mantener una empresa   |

### BLOQUES TEMÁTICOS Y CONTENIDOS

#### Contenidos – Bloques Temáticos



1. The Innovation process
2. Design Thinking
4. Technological Trends
5. Lean Startup: Business Model Design
6. Lean Startup: Customer Development
7. Lean Startup: Agile Methodologies
8. Metrics
9. The Lean Business Plan
10. Entrepreneurship and common errors
11. Fundraising

## METODOLOGÍA DOCENTE

### Aspectos metodológicos generales de la asignatura

#### Metodología Presencial: Actividades

**Lectures:** the teacher will give specific topics about the different aspects of the entrepreneurial activity

BA03, CG11

**Tools and Workshops:** focusing on the main entrepreneurship problems, some specific cases will be analyzed and discussed, helping students to identify, think and reflect on different aspects of the entrepreneurial activity. These cases will have previously been given to and read by the students.

CG04, CG11

**Entrepreneurs' conferences:** some conferences will be given by real entrepreneurs that have launched different projects. This will help students to understand from real experiences.

BA03

**Entrepreneurship Projects:** developed by the student, organized in teams and presented in class

BA06, CMG08

#### Metodología No presencial: Actividades

**Autonomous individual work cases**

BA03, CG04

**Autonomous work in groups - entrepreneurial project**

CG04, CMG08



Exam Study

BA03, CG11

## RESUMEN HORAS DE TRABAJO DEL ALUMNO

| HORAS PRESENCIALES  |  |
|---|--|
| Clase magistral y presentaciones generales  | Resolución en clase de problemas prácticos |
| 40.00   | 20.00                                      |
| HORAS NO PRESENCIALES   |  |
| Estudio y resolución de problemas prácticos fuera del horario de clase por parte del alumno | Estudio de carácter práctico individual    |
| 40.00   | 80.00                                      |
| CRÉDITOS ECTS: 6,0 (180,00 horas)   |  |

## EVALUACIÓN Y CRITERIOS DE CALIFICACIÓN

| Actividades de evaluación          | Criterios de evaluación   | Peso |
|------------------------------------|---|------|
| Final Exam                         | Theoretical and practical questions   | 15   |
| Team project                       | Innovation, Clearness, Completeness and Collaborative Work                        | 50   |
| Class Participation and Attendance | Attendance percentage and participation with questions and answers to class cases | 35   |

## PLAN DE TRABAJO Y CRONOGRAMA

| Actividades   | Fecha de realización | Fecha de entrega |
|---|----------------------|------------------|
| <b>Week #1 Workshop #1</b><br><br>Introduction to ICAI Venture Builders<br><br>The need for Innovation<br><br>Introduction to Adaptive Management Methods<br><br>Design Thinking Overview |                      |                  |



|   |  |  |
|---|--|--|
| Lean Startup Overview<br><br>?Agile Overview  |  |  |
| <b>Week #2 Workshop #2</b><br><br>Technological Trends<br><br>Design Thinking approach to problem solving<br><br>Observation, Ideation and Basic Prototyping<br><br>Team building |  |  |
| <b>Week #3 Workshop #3</b><br><br>Identification and selection of startup ideas<br><br>Lean Startup Basics<br><br>Business Design: The Business Model Canvas                      |  |  |
| <b>Week #4 Workshop #4</b><br><br>Identification of business hypothesis<br><br>Hypothesis prioritization<br><br>First experiments<br><br>Customer Interviews                      |  |  |
| <b>Week #5 Sprint #1</b><br><br>Lessons Learned<br><br>First interviews<br><br>Running more complex experiments<br>Customer Interviews  |  |  |
| <b>Week #6 Sprint #2</b><br><br>Lessons Learned<br><br>MVPs<br><br>Running more complex experiments<br><br>Validating through MVPs  |  |  |



|  |  |  |
|--|--|--|
| <b>Week #7 Sprint #3</b><br><br>Problem validation<br><br>Identifying early adopters<br><br>First business model pivots<br><br>Customer Interviews   |  |  |
| <b>Week #8 Sprint #4</b><br><br>Designing experiments<br><br>Creating MVPs<br><br>Introduction to metrics<br><br>The one metric that matters   |  |  |
| <b>Week #9 Sprint #5</b><br><br>Agile approach to MVPs<br><br>Design of the sales route<br><br>Channel validation experiments<br><br>Customer acquisition experiments  |  |  |
| <b>Week #10 Sprint #6</b><br><br>Validating the revenue model<br><br>Designing the growth engine<br><br>Validation the positioning<br><br>Pivoting or continuing   |  |  |
| <b>Week #11 Lean Business Model</b><br><br>Draft of the first version of the LBP based on the learnings of the process <ul style="list-style-type: none"><li>• Operation planning</li><li>• Marketing &amp; Sales plan</li><li>• Basic financials</li><li>• Scaling up</li></ul> |  |  |
| <b>Week #12 Tips</b><br><br>Reasons to become an entrepreneur  |  |  |



|                           |  |  |
|---------------------------|--|--|
| Common pitfalls           |  |  |
| Building a team           |  |  |
| Fundraising               |  |  |
| <b>Week #13 Demo Week</b> |  |  |
| Pitch preparation         |  |  |
| Final presentations       |  |  |

## BIBLIOGRAFÍA Y RECURSOS

### Bibliografía Básica

Osterwalder A, al: "Business Model Generation" (2009)

### Bibliografía Complementaria

- Blanco, C.: "Los principales errores de los emprendedores" Ed. Gestión 2000 (2013)
- Blank, S.: "The four steps to the epiphany" (2013)
- Byers, T. "Technology Ventures: from idea to enterprise", (2008)
- De Pablos, C. et al.: "Los cien errores del emprendimiento" Ed. ESIC (2013)
- Osterwalder A, al: "Value proposition design" (2014)
- Parker, S. C., "The economics of Entrepreneurship" (2009)
- Ries, E.: "The lean startup" Ed. Portfolio Penguin (2011)
- Trías de Bes, F: "El libro negro del emprendedor" Ed. Empresa Activa (2007)