

## FICHA TÉCNICA DE LA ASIGNATURA

<b>Datos de la asignatura</b>	
<b>Nombre</b>	Creación, Organización y Dirección de Empresas
<b>Código</b>	DOI-TEL 680
<b>Titulación</b>	Máster Universitario en Ingeniería de Telecomunicación
<b>Curso</b>	Segundo
<b>Cuatrimestre</b>	1º
<b>Créditos ECTS</b>	6
<b>Carácter</b>	Obligatorio/ formación Básica
<b>Departamento</b>	Organización Industrial
<b>Área</b>	Administración de Empresas
<b>Coordinador</b>	Susana Ortíz Marcos

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

## DATOS ESPECÍFICOS DE LA ASIGNATURA

<b>Contextualización de la asignatura</b>	
<b>Aportación al perfil profesional de la titulación</b>	
<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

<b>Contenidos – Bloques Temáticos</b>
<b>BLOQUE 1:</b>
<b>Tema 1: CREACIÓN Y GESTIÓN DE EMPRESAS DE BASE TECNOLÓGICA.</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>1.1 Qué es una empresa.</li> <li>1.2 Qué es una startup.</li> <li>1.3 Tipos de empresas.</li> <li>1.4 Introducción a la política industrial y tecnológica.</li> <li>1.5 Innovación.</li> <li>1.6 Derecho mercantil.</li> <li>1.7 Ley del emprendimiento. Ayudas a los emprendedores</li> </ul>
<b>Tema 2: ANÁLISIS ESTRATÉGICO.</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>2.1 Misión y objetivos de la empresa.</li> <li>2.2 Análisis del entorno de la empresa: general, específico, grupos estratégicos y competidores.</li> <li>2.3 Análisis interno de la empresa: benchmarking, DAFO, matrices estratégicas, identificación y gestión de recursos y capacidades.</li> <li>2.4 La estrategia del océano azul (Blue Ocean Strategy ): La creación de los océanos azules. Herramientas y esquemas analíticos.</li> <li>2.5 The Lean Startup: ¿Qué es el Lean Startup?.               <ul style="list-style-type: none"> <li>2.5.1 Lean Canvas Model</li> <li>2.5.2 Customer Development Model (Modelo de desarrollo de cliente): Customer Discovery, Customer Creation, Customer Validation, Company Building</li> </ul> </li> </ul>
<b>Tema 3: FORMULACIÓN DE ESTRATEGIAS</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>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.</li> <li>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.</li> <li>3.3 Formulación de la estrategia del océano azul: reconstrucción de las fronteras del mercado. Enfoque en la perspectiva global...</li> <li>3.4 The Lean Startup: Producto Mínimo Viable. Adaptación del producto al mercado..</li> </ul>
<b>Tema 4: IMPLANTACIÓN DE ESTRATEGIAS.</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>4.1 Evaluación e implantación de estrategias empresariales y diseño de la estructura organizativa acorde con la estrategia a implantar.</li> <li>4.2 Planificación y control estratégico: estrategias funcionales, realización del control estratégico, diseño de sistemas de control e información (cuadro de mando integral).</li> <li>4.3 Ejecución de la estrategia del océano azul.</li> <li>4.4 The Lean Startup: Perseverar o Pivotar.</li> </ul>
<b>Tema 5: INTRODUCCIÓN A LA GESTIÓN DE RECURSOS HUMANOS</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>5.1 Función de recursos humanos.</li> <li>5.2 Marco jurídico laboral.</li> <li>5.3 Prevención de riesgos laborales.</li> </ul>

## Competencias – Resultados de Aprendizaje

### Competencias

#### Competencias Generales

CG3 - Dirigir, planificar y supervisar equipos multidisciplinares.  
 CG5 - Realizar la planificación estratégica y aplicarla a sistemas tanto constructivos como de producción, de calidad y de gestión medioambiental.  
 CG6 - Gestionar técnica y económicamente proyectos, instalaciones, plantas, empresas y centros tecnológicos.  
 CG7 - Poder ejercer funciones de dirección general, dirección técnica y dirección de proyectos I+D+i en plantas, empresas y centros tecnológicos.  
 CG8 - Aplicar los conocimientos adquiridos y resolver problemas en entornos nuevos o poco conocidos dentro de contextos más amplios y multidisciplinares.  
 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.  
 CG12 - Conocimiento, comprensión y capacidad para aplicar la legislación necesaria en el ejercicio de la profesión de Ingeniero Industrial.

#### Competencias de Formación Básica

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.  
 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.

### 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	
Metodología Presencial: Actividades	Competencias
<p>1. <b>Clase magistral y presentaciones generales.</b> 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 <b>(30 horas)</b>.</p> <p>2. <b>Resolución en clase de problemas prácticos.</b> 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 <b>(20 horas)</b>.</p> <p>3. <b>Resolución grupal de casos.</b> El profesor planteará pequeños casos que los alumnos resolverán en pequeños grupos en clase y cuya solución discutirán con el resto de grupos. <b>(10 horas)</b>.</p>	<p><b>CG8, CG12</b></p> <p><b>CG5, CG6</b></p> <p><b>CG3, CG6, CG7, CG9</b></p>
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. <b>Estudio y resolución de casos prácticos a resolver fuera del horario de clase por parte del alumno.</b> 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 <b>(80 horas)</b>.</p> <p>2. <b>Trabajos de carácter práctico individual.</b> 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. <b>(40 horas)</b>.</p>	<p><b>CG3, CG5, CG6, CG8, CG9,CG12</b></p>

ACTIVIDADES PRESENCIALES				ACTIVIDADES NO PRESENCIALES				RESULTADOS APRENDIZAJE	
Semana	h/s	Tema (Teoría)	Charlas y presentaciones alumnos	h/s	Preparación previa lecturas, presentaciones y estudio individual	h/s	Otras actividades	Resultados aprendizaje	Descripción
1	4	Presentación de la asignatura Creación y gestión de empresas de base tecnológica		4	C1 y C2 (leídos) Lean Start-up	2	Vídeos	RA1.	Conocer y comprender el funcionamiento de la dirección y gestión empresarial.
2	2	Análisis estratégico		6	Estudio en casa SM. T&C (C1-C4)			RA4.	Conocer el derecho mercantil y laboral.
	2		Charla Emprendedor						
3	4	Análisis estratégico		2	C3 (leído) Lean Start-up	2	Vídeos	RA2.	Conocer y comprender el proceso de planificación estratégica.
4	3	Análisis estratégico		4	Preparación presentación idea de negocio	3	Preparación casos		
	1		PRESENTACIÓN IDEAS DE NEGOCIO POR GRUPOS	4	C1 y C2 (leídos) BOS	2	Preparación test		
5	2	Formulación de estrategias		8	Estudio en casa SM. T&C (C5-C8)	2	Vídeos	RA5.	Conocer y comprender los sistemas de información a la dirección y su relación con la estrategia.
	2		Charla Emprendedor						
6	4	Formulación de estrategias		4	Preparación Canvas Model	4	Preparación casos		
7	2	Formulación de estrategias		8	C4, C5, C6 y C7 (leídos) Lean Start-up				
	2		LEAN CANVAS MODEL POR GRUPOS			2	Preparación test		
8	4	Implantación de estrategias		8	C3, C4, C5 y C6 (leídos) BOS	2	Vídeos	RA6.	Conocer, comprender y aplicar las herramientas para gestionar la investigación, el desarrollo y la innovación.
9	2	Implantación de estrategias		8	Estudio en casa SM. T&C (C9-C12)	3	Preparación casos		
	2		Charla Emprendedor						
10	4	Implantación de estrategias		14	C8-C14 (leídos) Lean Start-up	2	Preparación test		
11	4	Implantación de estrategias		6	C7, C8 y C9 (leídos) BOS	6	Preparación casos		
12	4	Implantación de estrategias				2	Preparación test	RA3.	Conocer y aplicar los criterios básicos de la gestión de los recursos humanos.
13	4	Introducción a la gestión de RRHH		4	Estudio en casa M. Robbins y Coulter (C12)				
14	4	Introducción a la gestión de RRHH		8	Preparación presentación lanzamiento start-ups				
15	4		LANZAMIENTO IDEAS AL MERCADO					RA7.	Entender qué es una startup y cómo emprender y poner en marcha una nueva idea.
	60			88		32			

## EVALUACIÓN Y CRITERIOS DE CALIFICACIÓN

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

**Aquellos alumnos que presenten la idea de negocio a alguna convocatoria de ideas emprendedoras tendrán un 9 en la asignatura, independientemente de la nota del examen. Y aquellos seleccionados dentro de dichas convocatorias obtendrán MH.**

**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.**

#### 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.

## RESUMEN PLAN DE LOS TRABAJOS Y CRONOGRAMA

Actividades presenciales y no presenciales	Fecha de realización	Fecha de entrega
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Pruebas de evaluación del rendimiento</li> </ul>	Semanas 5, 8 y 13	
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Examen Final</li> </ul>	Periodo de exámenes ordinarios	
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Resolución de casos</li> </ul>	Semanas 5, 7, 10 y 12	Se indicará en las clases
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Lectura y estudio de los contenidos teóricos en el libro de texto</li> </ul>	Después de cada clase	
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Preparación de las pruebas que se realizarán durante las horas de clase</li> </ul>	Semanas 4, 7 y 12	
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Preparación de Examen final</li> </ul>	Diciembre	
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Elaboración de los informes correspondientes a: Ideas de negocio Lean Canvas Model Plan de negocio final</li> </ul>		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
<b>CRÉDITOS ECTS:</b>			<b>6 (180 horas)</b>



## BIBLIOGRAFÍA Y RECURSOS

### Bibliografía Básica

#### Libros de texto

- Gregory G. Dess; G.T. Lumpkin; Alan B. Eisner y Gerry McNamara. *Strategic Management. Text & Cases*. Sixth edition. McGraw Hill Irwin. 2012.
- E. Ries. *The Lean Startup : How Today's Entrepreneurs Use Continuous Innovation to Create Radically Successful Businesses*. 2011.
- W. Chan Kim; R. Mauborgne. *Blue Ocean Strategy: How To Create Uncontested Market Space And Make The Competition Irrelevant*. 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.