



FICHA TÉCNICA DE LA ASIGNATURA

Datos de la asignatura	
Nombre completo	Nuevos Modelos de Negocio
Código	E000012132
Título	Grado en Análisis de Negocios / Business Analytics por la Universidad Pontificia Comillas
Impartido en	Grado en Administración y Dirección de Empresas y Grado en Análisis de Negocios/Business Analytics [Quinto Curso]
Nivel	Reglada Grado Europeo
Cuatrimestre	Semestral
Créditos	6,0 ECTS
Carácter	Optativa (Grado)
Departamento / Área	Departamento de Gestión Empresarial
Responsable	José María Benito
Horario	L 16.45h-18:15h, J 16.45h-18.15h
Horario de tutorías	Solicitar cita previa por email al profesorado que imparte la asignatura en cada grupo.
Descriptor	ANECA: · El desarrollo tecnológico y las TIC han minimizado, e incluso eliminado, el impacto de ciertas barreras tradicionales (acceso a conocimiento y financiación, inversiones iniciales, etc.), que frenaban la iniciativa emprendedora, y han conducido a la identificación y aprovechamiento de nuevas oportunidades y de nuevos modelos de negocio. Este impacto positivo va acompañado, no obstante, del reto que supone lograr una ventaja competitiva sostenible en el tiempo en un contexto digitalizado y global que facilita la transferencia de conocimiento, la observación y, en definitiva, la réplica y la imitación de otros. La asignatura de Emprendimiento y Nuevos Modelos de Negocio pretende proporcionar a los alumnos un acercamiento realista al mundo de la iniciativa empresarial, conociendo los parámetros básicos de la empresa en sus inicios. Se pone especial énfasis en la innovación en modelos de negocio, reconocida en los últimos años como una fuente de ventaja competitiva más sostenible q

Datos del profesorado	
Profesor	
Nombre	José María Benito Peñalba
Departamento / Área	ICADE Business School
Despacho	Alberto Aguilera 23 Sala de Profesores Colaboradores Asociados
Correo electrónico	jmbenito@icade.comillas.edu

DATOS ESPECÍFICOS DE LA ASIGNATURA

Contextualización de la asignatura
Aportación al perfil profesional de la titulación
Interés : <i>"Persigue desarrollar el espíritu emprendedor, estimular la capacidad de buscar ideas y oportunidades de negocio y proporcionar</i>



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)". Distintos estudios demuestran que una empresa que innova en su modelo de negocio, puede crear una **ventaja competitiva hasta 25 veces superior** que al innovar sobre productos o procesos.

OBJETIVO: conocer y comprender los instrumentos y las herramientas necesarios para **identificar oportunidades de negocio globales basadas en modelos de negocio innovadores.**

Prerequisitos

Fundamentos de Gestión Empresarial y ADE.

Competencias - Objetivos

Competencias

GENERALES

CG01	Capacidad de organización y planificación en la identificación de problemas en el contexto de datos masivos	
	RA1	Describe, relaciona e interpreta situaciones y planteamientos de nivel medio
	RA2	Selecciona los elementos más significativos y sus relaciones en las situaciones planteadas
	RA3	Es capaz de enfrentarse con el estudio analítico de casos y escenarios, así como de llevar a efecto síntesis de información y de datos, empleando los conceptos adecuados.
CG04	Capacidad para elaborar proyectos e informes de manera oral y escrita, difundiendo estas ideas a través de canales digitales	
	RA1	Es capaz de buscar y analizar información procedente de fuentes diversas, haciendo un uso eficaz de las herramientas digitales
	RA2	Discierne el valor y la utilidad de diferentes fuentes y tipos de información, contrastándolas, analizándolas críticamente e incorporando valoraciones propias.
	RA3	Incorpora la información a su propio discurso, citando adecuadamente las fuentes que utiliza
CG08	Capacidad crítica y autocrítica en la sociedad de la información	
	RA1	Identifica los supuestos y las limitaciones de métodos y teorías
	RA2	Identifica, establece y contrasta hipótesis, variables y resultados de manera lógica y crítica
	RA3	Es capaz de construir un discurso propio, en un contexto de intercambio de opiniones.
CG09	Compromiso ético en la sociedad de la información	
	RA1	Persigue la excelencia en las actuaciones profesionales



	RA2	Se preocupa por las consecuencias que su actividad y su conducta pueden tener para los demás
	RA3	Incorpora en su discurso y en sus propuestas de actuaciones, las consecuencias que las mismas pueden tener para los distintos stakeholders de una organización global
CG11	Capacidad para aprender y trabajar autónomamente en la sociedad de la información	
	RA1	Es capaz de recopilar, preparar y ampliar información con carácter previo a su participación en actividades que implican la construcción de un discurso propio argumentado o la propuesta de soluciones innovadoras a un problema
	RA2	Realiza sus trabajos y su actividad necesitando sólo unas indicaciones iniciales y un seguimiento básico, poniendo en práctica las habilidades necesarias para la investigación independiente
	RA3	Busca y encuentra recursos adecuados para sostener sus actuaciones y realizar sus trabajos
ESPECÍFICAS		
CEO04	Conocer y comprender los instrumentos y las herramientas necesarios para identificar oportunidades de negocio globales basadas en modelos de negocio innovadores, y para definir y desarrollar un proyecto de emprendimiento en un contexto digitalizado	
	RA1	Conoce herramientas de visualización de información, análisis de redes y técnicas de clasificación y de predicción para identificar nuevas oportunidades empresariales, mercados potenciales desatendidos, nuevos productos y servicios y nuevos modelos de negocio
	RA2	Es capaz de generar y de evaluar críticamente ideas de negocios innovadoras con potencial global
	RA3	Sabe cómo desarrollar un modelo de negocio con potencial global y cómo definir un plan de negocios, concretándolo en un documento que pueda ser sometido a evaluación externa.
	RA4	Entiende las habilidades personales y directivas, y los recursos necesarios para crear una empresa innovadora o para generar proyectos de ¿intraemprendimiento¿, y se compromete con su desarrollo

BLOQUES TEMÁTICOS Y CONTENIDOS

Contenidos – Bloques Temáticos

CONTENIDOS: Las herramientas de visualización de información, el análisis de redes, las técnicas de clasificación y de predicción... se aplicarán **para identificar nuevas oportunidades empresariales, mercados potenciales desatendidos, nuevos productos y servicios y nuevos modelos de negocio.**

Bloque 1.- Modelos de Negocio.. Introducción. Concepto. Partes a analizar de un Modelo de Negocio.

Modelos de Negocio. Introducción. Concepto. Partes a analizar de un modelo de Negocio.

- Introducción al modelo de negocio. Qué elementos debemos analizar.
- La propuesta de valor. Qué ofrecemos al cliente/usuario.



- Análisis del cliente/usuario.
- Elementos necesarios para ejecutar la propuesta de valor.
- Ingresos y costes del modelo.

Bloque 2. Modelos de Negocio en diferentes segmentos. Estudio de Nuevos Modelos de Negocio en diferentes Mercados y Segmentos.

Modelos de Negocio en diferentes segmentos. Estudio de Nuevos Modelos de Negocio en diferentes mercados y segmentos.

Modelos de Negocio digitales.

Modelos de Negocio de bajo coste.

Modelos de Negocio basados en Servicios. De producto a Servicio.

Modelos de Negocio. basados en Economía Circular.

Innovación. Desarrollo de nuevas ideas. De la idea al mercado.

Innovación. Desarrollo de nuevas ideas. De la idea al mercado.

Emprendedores & Innovación. De la idea al mercado.

Proceso de lanzamiento de productos. Gate Review Process.

Intraemprendedores. Cultura de Innovación. Modelo 3M.

Modelos de Innovación. Open Innovation.

Protección de la Innovación. Intellectual Property.

METODOLOGÍA DOCENTE

Aspectos metodológicos generales de la asignatura

METODOLOGÍA y EVALUACIÓN: **desarrollar un proyecto de emprendimiento en un contexto digitalizado.**

Metodología Presencial:

Clases Presenciales. Discusión de casos de actualidad de empresas y análisis de sus modelos de negocio.

Tutorías para la resolución de dudas, aclaración de conceptos, casos prácticos.

Trabajos de grupo con presentaciones en público de casos de empresas y modelos de negocio.

Metodología No Presencial:

Trabajo Individual.

Foros de Discusión.

Lecturas Individuales de textos de diferente tipo (libros, revistas, prensa, publicaciones en internet...).



Metodología Presencial: Actividades

AP1. Lecciones de Carácter Expositivo. Sesiones en las que se presentan los temas de forma clara, estructurada y motivadora, y en las cuales se fomentará la participación activa de los alumnos.

AP2. Tutorías para la resolución de dudas, aclaración de conceptos, casos prácticos etc.

Metodología No presencial: Actividades

Actividades No Presencial.- Discusiones y Debates en foro Moodle.

RESUMEN HORAS DE TRABAJO DEL ALUMNO

HORAS PRESENCIALES		
Lecciones de Carácter expositivo	Exposición pública de temas o trabajos	Ejercicios y resolución de casos y de problemas
40.00	10.00	10.00
HORAS NO PRESENCIALES		
Estudios individual y/o en grupo, y lectura organizada	Trabajos monográficos y de investigación, individuales o colectivos	Ejercicios y resolución de casos y de problemas
40.00	40.00	40.00
CRÉDITOS ECTS: 6,0 (180,00 horas)		

EVALUACIÓN Y CRITERIOS DE CALIFICACIÓN

Actividades de evaluación	Criterios de evaluación	Peso
Prueba Final escrita.	<p>Validez y veracidad en el análisis de las preguntas planteadas. Coherencia en la exposición de conclusiones.</p> <p>Capacidad de análisis y visión del modelo de negocio.</p> <p>Presentación de trabajos individuales es condición necesaria para presentarse al examen final.</p>	40 %
Trabajo Individual. Análisis del modelo de negocio de una empresa.	<p>Contenido y estructura de la información presentada.</p> <p>Coherencia de la presentación, capacidad de análisis y correcto trabajo sobre las fuentes de información y bibliográficas.</p>	20 %



<p>Trabajo en Grupo.</p> <p>Análisis de modelos de negocio en un determinado segmento de mercado.</p>	<p>Se valorarán los logros en colaboración, debate, análisis de carencias y problemas del modelo de negocio y del segmento a analizar, presentación de resultados. Bibliografía empleada. Defensa de resultados frente al resto de la clase.</p>	<p>20 %</p>
<p>Participación del alumno en la plataforma online.</p> <p>Foro de discusión.</p>	<p>Capacidad de análisis.</p> <p>Participación en la plataforma con comentarios adecuados y centrados en el tema de discusión.</p>	<p>10 %</p>
<p>Participación activa en las discusiones en el aula.</p>	<p>Capacidad de análisis. Capacidad de debate.</p> <p>Presentación de diferentes puntos de vista.</p> <p>Manejo de datos relevantes para el caso o empresa en discusión.</p>	<p>10 %</p>

Calificaciones

Convocatoria Ordinaria.

Para poder aprobar la asignatura tanto en la convocatoria ordinaria, como en la extraordinaria se tienen que haber realizado las actividades objeto de evaluación (Actividades individuales, participación en foros, trabajos en grupo).

Convocatoria Extraordinaria.

Los criterios de evaluación son los mismos que en la convocatoria ordinaria, por lo que hay que aportar todas las actividades de evaluación consideradas en el curso. Se guardarán las notas de las actividades realizadas, a la espera de que se realicen las actividades pendientes. En esta evaluación se aplicarán los mismos criterios que en la evaluación ordinaria.

PLAN DE TRABAJO Y CRONOGRAMA

Actividades	Fecha de realización	Fecha de entrega
<p>Cronograma de actividades se proporcionará al alumno en Moodle al inicio de la asignatura.</p>		

BIBLIOGRAFÍA Y RECURSOS

Bibliografía Básica

Los contenidos de la asignatura se revisarán con contenidos propios, apuntes que se proporcionarán al alumno. Como bibliografía de



COMILLAS

UNIVERSIDAD PONTIFICIA

ICAI

ICADE

CIHS

GUÍA DOCENTE

2022 - 2023

apoyo se destacarían los siguientes libros:

-Generación de modelos de Negocio.

Autores: Alexander Osterwalder, Yves Pigneur.

Ed. Deusto.

-Diseñando la propuesta de valor.

Autores. Alexander Osterwalder, Yves Pigneur, Gregory Bernarda, Alan Smith.

Ed. Deusto.

-Dirección Estratégica. Conceptos, técnicas y aplicaciones.

Robert M. Grant.

Ed. Thomson Civitas

En cumplimiento de la normativa vigente en materia de **protección de datos de carácter personal**, le informamos y recordamos que puede consultar los aspectos relativos a privacidad y protección de datos que ha aceptado en su matrícula entrando en esta web y pulsando "descargar"

<https://servicios.upcomillas.es/sedelectronica/inicio.aspx?csv=02E4557CAA66F4A81663AD10CED66792>