



UNIVERSIDAD DE LAS PALMAS  
DE GRAN CANARIA

GUÍA DOCENTE

CURSO: 2017/18

## 40855 - INNOVACIÓN Y CREACIÓN DE EMPRESAS CON BASE TECNOLÓGICA

**CENTRO:** 180 - Escuela de Ingeniería Informática

**TITULACIÓN:** 4008 - Grado en Ingeniería Informática

**ASIGNATURA:** 40855 - INNOVACIÓN Y CREACIÓN DE EMPRESAS CON BASE TECNOLÓGICA

Vinculado a : (Titulación - Asignatura - Especialidad)

4801-Doble Grado en Ingeniería Informática y - 48151-INNOVACIÓN Y CREACIÓN DE EMPRESAS CON B - 00

4801-Doble Grado en Ingeniería Informática y - 48356-INNOVACIÓN Y CREACIÓN DE EMPRESAS CON B - 00

**CÓDIGO UNESCO:** 5311

**TIPO:** Obligatoria

**CURSO:** 4

**SEMESTRE:** 2º semestre

**CRÉDITOS ECTS:** 6

**Especificar créditos de cada lengua:**

**ESPAÑOL:** 6

**INGLÉS:** 0

### SUMMARY

### REQUISITOS PREVIOS

Ninguno

### Plan de Enseñanza (Plan de trabajo del profesorado)

### Contribución de la asignatura al perfil profesional:

La presente asignatura pretende contribuir a que el estudiante del grado de Ingeniería Informática sea capaz en su futuro ejercicio profesional de crear y desarrollar empresas de base tecnológica cuya principal fuente de competitividad sea la innovación, conociendo en profundidad los mecanismos necesarios para activar esta componente organizativa.

### Competencias que tiene asignadas:

CG1, CG2, CG3, CG4, CG5

CN1, CN2, CN3, CN4, CN5

CSI04, CSI05, CSI06

### Objetivos:

Ob1. Conocer los pasos necesarios para crear una empresa de base tecnológica: modelo de negocio y componentes del mismo, creación, análisis previo, análisis de viabilidad, análisis financiero, decisiones de recursos humanos, etc.

Ob2. Preparar al estudiante para presentar y defender su proyecto empresarial en distintos ámbitos

### CONTENIDOS TEÓRICOS

TEMA 1. Introducción (CG1, CG2, CG3, CG4, CG5, CN2, CN3, CN4, CN5, CSI04, CSI05) [BIBLIO 1, 2, 3]

- Modelos de negocio vs. plan de empresa
- Filosofía LEAN

TEMA 2. Modelos de negocio (CG1, CG2, CG3, CG4, CG5, CN2, CN3, CN4, CN5, CSI04, CSI05, CSI06) [BIBLIO 2, 3]

- Lienzo de los modelos de negocio

TEMA 3. Análisis estratégico y del entorno (CG1, CG2, CG3, CG4, CG5, CN2, CN3, CN4, CN5, CSI04, CSI05, CSI06) [BIBLIO 2, 3]

- Análisis del macroentorno
- Análisis del microentorno
- DAFO

TEMA 4. Hacia la propuesta de valor (CG1, CG2, CG3, CG4, CG5, CN2, CN3, CN4, CN5, CSI04, CSI05, CSI06) [BIBLIO 1, 2, 3]

- Producto mínimo viable
- Desarrollo de clientes
- Propuesta de valor

TEMA 5. Segmentos de clientes (CG1, CG2, CG5, CN2, CN3, CN4, CN5, CSI04, CSI05) [BIBLIO 1, 2, 3]

- Ajuste PV/SC
- Perfil del cliente
- Entendiendo los mercados

TEMA 6. Canales (CG1, CG2, CG5, CN2, CN3, CN4, CN5, CSI04, CSI05) [BIBLIO 2, 3]

- Canales físicos
- Canales virtuales

TEMA 7. Relaciones con clientes (CG1, CG2, CG5, CN2, CN3, CN4, CN5, CSI04, CSI05) [BIBLIO 2, 3]

- Embudos en canales físicos
- Embudos en canales virtuales

TEMA 8. Flujos de ingresos (CG1, CG2, CG5, CN2, CN3, CN4, CN5, CSI04, CSI05) [BIBLIO 2, 3]

- Flujos de ingresos
- Fijación de precios

TEMA 9. Alianzas (CG1, CG2, CG5, CN2, CN3, CN4, CN5, CSI04, CSI05) [BIBLIO 2, 3]

- Definición de alianzas
- Tipos de alianzas

TEMA 10. Recursos y actividades (CG1, CG2, CG5, CN2, CN3, CN4, CN5, CSI04, CSI05) [BIBLIO 2, 3]

- Actividades clave
- Recursos físicos

- Recursos humanos

TEMA 11. Financiación y costes (CG1, CG2, CG5, CN2, CN3, CN4, CN5, CSI04, CSI05, CSI06)  
[BIBLIO 2, 3]

- Estructuras de costes
- Recursos financieros

TEMA 12. Recursos intelectuales (CG1, CG2, CG5, CN2, CN3, CN4, CN5, CSI04, CSI05)  
[BIBLIO 2, 3]

- Propiedad intelectual
- Patentes y marcas

TEMA 13. Presentación de proyectos (CG1, CG3, CG4, CG5, CN1, CN2, CN3, CN4, CN5, CSI04, CSI05) [BIBLIO 2, 3]

- Tipos de presentaciones
- Modelos de comunicación

TEMA 14. Del modelo de negocio al plan de empresa (CG1, CG2, CG3, CG5, CN2, CN3, CN4, CN5, CSI04, CSI05, CSI06) [BIBLIO 2]

- Plan de Empresa
- Análisis económico-financiero

#### CONTENIDOS PRÁCTICOS

1. Formación de los equipos de trabajo (CG1, CG2, CG3, CG4, CG5, CN2, CN3, CN4, CN5, CSI04, CSI05)

2. Práctica de generación ideas de negocio (CG1, CG2, CG3, CG4, CG5, CN2, CN3, CN4, CN5, CSI04, CSI05, CSI06)

3. Práctica de evaluación de ideas de negocio (CG1, CG2, CG3, CG4, CG5, CN2, CN3, CN4, CN5, CSI04, CSI05, CSI06)

4. Práctica de definición de la propuesta de valor (CG1, CG2, CG3, CG4, CG5, CN2, CN3, CN4, CN5, CSI04, CSI05, CSI06)

5. Práctica de análisis de los segmentos de clientes (CG1, CG2, CG5, CN2, CN3, CN4, CN5, CSI04, CSI05)

6. Práctica de análisis de los canales (CG1, CG2, CG5, CN2, CN3, CN4, CN5, CSI04, CSI05)

7. Práctica de análisis de los relaciones con clientes (CG1, CG2, CG5, CN2, CN3, CN4, CN5, CSI04, CSI05)

8. Práctica de análisis de las fuentes de ingresos (CG1, CG2, CG5, CN2, CN3, CN4, CN5, CSI04, CSI05)

9. Práctica de análisis de las alianzas y presentación parcial (CG1, CG2, CG5, CN2, CN3, CN4, CN5, CSI04, CSI05)

10. Práctica de recursos y actividades (CG1, CG2, CG5, CN2, CN3, CN4, CN5, CSI04, CSI05)

11. Práctica de financiación y costes (CG1, CG2, CG5, CN2, CN3, CN4, CN5, CSI04, CSI05, CSI06)

12. Práctica de recursos inge lectuales (CG1, CG2, CG5, CN2, CN3, CN4, CN5, CSI04, CSI05)

13. Práctica de presentación de proyectos (CG1, CG3, CG4, CG5, CN1, CN2, CN3, CN4, CN5, CSI04, CSI05)

14. Práctica de desarrollo del plan de empresa y presentación de proyectos (CG1, CG2, CG3, CG5, CN2, CN3, CN4, CN5, CSI04, CSI05, CSI06)

## Metodología:

La asignatura se impartirá combinando sesiones teóricas de fundamentos con sesiones prácticas en las que el estudiante aplicará los conocimientos aprendidos. Además, los estudiantes, en grupo, realizarán un proyecto empresarial.

AF1. Sesiones académicas teóricas. Método fundamentalmente expositivo utilizando pizarra y recursos audiovisuales. Se incentiva en todo momento la participación del estudiante en las clases promoviendo siempre que sea posible el debate.

AF2. Sesiones académicas prácticas. Se desarrollan en el laboratorio con el objeto de favorecer el afianzamiento de los conocimientos teóricos. Los alumnos deberán realizar el desarrollo de un proyecto empresarial.

AF3. Trabajos de curso dirigidos. Los estudiantes, organizados en grupos, realizan un proyecto empresarial de una startup.

AF4. Exposiciones de trabajos. Los estudiantes defienden ante el profesor y el resto de los compañeros los trabajos realizados durante el curso.

## Evaluación:

Criterios de evaluación

- FE1. Participación activa y de calidad en las sesiones académicas. Esta fuente de evaluación está relacionada con la actividad formativa AF1.
- FE2. Controles de asistencia a las sesiones académicas. CG1, CG3, CN5. Esta fuente de evaluación está relacionada con la actividad formativa AF1 y AF2.
- FE3. Defensa del trabajo desarrollado. Se valorará la correcta exposición en varios momentos del curso del trabajo desarrollado en las sesiones prácticas. Esta fuente de evaluación está relacionada con las actividades formativas AF2, AF3 y AF4.
- FE4. Evaluación de los trabajos. Se valorará el contenido de los trabajos realizados durante el curso. Esta fuente de evaluación está relacionada con las actividades formativas AF2, AF3 y AF4.

Con los anteriores elementos, la calificación se establecerá en base a:

- Proyecto empresarial (calificación en grupo): FE3, FE4
- Proyecto empresarial (calificación individual) y elevator pitch: FE3
- Asistencia y participación activa y de calidad en las sesiones presenciales, entrega de casos y trabajos prácticos: FE1, FE2

Sistemas de evaluación

En las tres convocatorias se llevará a cabo la evaluación de la misma forma. Así, el proyecto empresarial se evaluará en base a:

- Dos sesiones de exposiciones parciales a lo largo del curso.

- Exposición final el día del examen de convocatoria (ordinaria, especial o extraordinaria).
- Informe semanal de las actividades desarrolladas por el grupo.

Mientras que el el desempeño individual del alumno se evaluará en base a:

- Una práctica de elevator pitch individual (durante el curso o el día del examen de convocatoria especial o extraordinaria)
- Trabajos de casos y ejercicios en clase
- Preguntas individuales el día del examen de convocatoria (ordinaria, especial o extraordinaria).

Criterios de calificación

-----  
La calificación en las tres convocatorias (ordinaria, extraordinaria y especial) se realizará teniendo en cuenta tres componentes:

- Proyecto empresarial (calificación en grupo): 70% de la nota final. Esta nota se calculará en base a los informes semanales (30%), las exposiciones parciales (20%) y la exposición final (20%).
- Proyecto empresarial (calificación individual) y elevator pitch: 15%, distribuidos en un 7.5% para cada uno de los dos elementos citados.
- Asistencia y participación activa y de calidad en las sesiones presenciales, entrega de casos y trabajos prácticos: 15%

La nota obtenida durante el curso por asistencia y participación se mantendrá durante las convocatorias extraordinaria y especial. En las convocatorias extraordinaria y especial los alumnos deberán entregar el equivalente a los informes semanales solicitados durante el curso, además de exponer el proyecto empresarial y realizar el elevator pitch. No obstante, si un alumno hubiera realizado alguna de estas tareas durante el curso, la nota de la misma se mantendría para las convocatorias extraordinaria y especial.

En el acta constará la nota resultado de sumar los anteriores criterios individuales independientemente del resultado de cada uno de ellos. Es decir, para aprobar la asignatura no se exige aprobar específicamente ninguno de los criterios anteriores

### **Plan de Aprendizaje (Plan de trabajo de cada estudiante)**

#### **Tareas y actividades que realizará según distintos contextos profesionales (científico, profesional, institucional, social)**

A continuación se exponen las diferentes tareas y actividades a realizar en los diferentes contextos:

Tareas y actividades en un contexto científico:

- Ta1. Búsqueda de información en Biblioteca, recursos electrónicos, revistas, periódicos...
- Ta2. Elaboración de un trabajo escrito con un formato académico.
- Ta3. Realización de entrevistas a expertos o profesionales.

Tareas y actividades en un contexto profesional:

- Ta4. Desarrollo de clientes
- Ta5. Asunción de roles (role-playing) de empleado, emprendedor y director de empresa, así como de clientes, proveedores y otros stakeholders para las empresas.
- Ta6. Realización de casos, actividades o prácticas encaminadas a identificar y dar soluciones a problemas profesionales en una determinada empresa o sector de actividad.

Tareas y actividades en un contexto institucional:

- Ta7. Asunción de roles de una empresa consolidada y de una empresa de nueva creación.

Tareas y actividades en un contexto social:

- Ta8. Reuniones en grupo en el aula y fuera del aula, en biblioteca, ...
- Ta9. Realización de entrevistas a personal externo de la Universidad, básicamente emprendedores, innovadores y responsables de empresas.

### **Temporalización semanal de tareas y actividades (distribución de tiempos en distintas actividades y en presencialidad - no presencialidad)**

Los estudiantes dedicarán 2 horas semanales presenciales a las AF1 y otras 2 a las AF2 (60 horas en 15 semanas). Los exámenes que se realizarán a lo largo del semestre consumen 5 horas presenciales en total. En promedio, se realizarán cada semana 5 horas de trabajo no presencial dedicados al desarrollo de las distintas prácticas relativas al proyecto empresarial y/o a finalizar los trabajos planteados para resolver individualmente; ello supone 75 horas en 15 semanas. Las 10 horas restantes las distribuirá el estudiante, en función de sus necesidades particulares, entre atención tutorial individual, tiempo adicional de estudio y realización de ejercicios y trabajo práctico.

### **Recursos que tendrá que utilizar adecuadamente en cada uno de los contextos profesionales.**

Re1. Biblioteca y hemeroteca.

Re2. Recursos bibliográficos electrónicos disponibles en la ULPGC.

Re3. Ordenadores e Internet, en los laboratorios informáticos de la Universidad o personales/proprios del alumno.

Re4. Programas informáticos disponibles en los laboratorios informáticos y ordenadores de la ULPGC, propios del estudiante o bien software libre.

### **Resultados de aprendizaje que tendrá que alcanzar al finalizar las distintas tareas.**

Los resultados de aprendizaje que tendrá que alcanzar el alumno con la realización de las tareas y actividades se corresponden con el desarrollo de las competencias que se pretenden potenciar con la impartición de esta asignatura.

En concreto, deberá ser capaz de:

RA1. Analizar el entorno de una empresa, así como de evaluar el ámbito interno de la misma. Este resultado se adquiere con las actividades formativas AF1, AF2, AF3 y AF4.

RA2. Detallar las distintas fuentes de financiación de la empresa. Este resultado se adquiere con las actividades formativas AF1, AF2, AF3 y AF4.

RA3. Establecer las estrategias sobre diseño de productos y servicios, selección de procesos y localización. Este resultado se adquiere con las actividades formativas AF1, AF2, AF3 y AF4.

RA4. Identificar las diferentes líneas de financiación disponibles para los proyectos de innovación. Este resultado se adquiere con las actividades formativas AF1, AF2, AF3 y AF4.

RA5. Describir la realidad de la actividad empresarial, su contribución social y económica. Este resultado se adquiere con las actividades formativas AF1, AF2, AF3 y AF4.

RA6. Explicar el papel del emprendedor. Este resultado se adquiere con las actividades formativas AF1, AF2, AF3 y AF4.

RA7. Distinguir formas de acceso a la actividad empresarial. Este resultado se adquiere con las actividades formativas AF1, AF2, AF3 y AF4.

RA8. Detallar el proceso de creación empresarial reparando en cada una de sus fases. Este resultado se adquiere con las actividades formativas AF1, AF2, AF3 y AF4.

RA9. Reconocer el entorno y encontrar en él oportunidades de negocio. Este resultado se adquiere con las actividades formativas AF1, AF2, AF3 y AF4.

RA10. Distinguir los elementos que componen un plan de empresa. Este resultado se adquiere con las actividades formativas AF1, AF2, AF3 y AF4.

RA11. Plantear la forma de afrontar los análisis implícitos en la viabilidad de un proyecto empresarial. Este resultado se adquiere con las actividades formativas AF1, AF2, AF3 y AF4.

RA12. Concluir acerca de la viabilidad de un proyecto empresarial sobre la base de la información analizada y de las decisiones tomadas. Este resultado se adquiere con las actividades formativas AF1, AF2, AF3 y AF4.

RA13. Especificar los trámites implicados en el proceso de puesta en marcha de una empresa. Este resultado se adquiere con las actividades formativas AF1, AF2, AF3 y AF4.

RA14. Describir las obligaciones principales del autónomo y de la empresa en forma societaria. Este resultado se adquiere con las actividades formativas AF1, AF2, AF3 y AF4.

## **Plan Tutorial**

### **Atención presencial individualizada (incluir las acciones dirigidas a estudiantes en 5ª, 6ª y 7ª convocatoria)**

La atención individualizada mediante el sistema de tutorías se realizará en el horario previsto para ello en el despacho del profesor. El profesor Jacques Bulchand Gidumal dedicará 3 horas semanales a tutorías.

Las horas de tutorías que se asignarán a esta asignatura por parte del profesor, así como las 40 semanas en las que se desarrollarán las mismas, se indicarán a principios del curso académico en el tablón de anuncios de su despacho.

### **Atención presencial a grupos de trabajo**

La atención presencial a grupos de trabajo mediante el sistema de tutorías se realizará en el horario previsto para ello en el despacho del profesor o según necesidades en el seminario o aula comunicado previamente.

### **Atención telefónica**

Los alumnos de forma individualizada y los grupos de trabajo podrán realizar tutorías telefónicamente durante el horario previsto para las tutorías presenciales.

### **Atención virtual (on-line)**

El Campus Virtual de la ULPGC podrá ser utilizado como método de enseñanza-aprendizaje y de comunicación/interacción entre alumnos y profesores.

## **Datos identificativos del profesorado que la imparte.**

## Datos identificativos del profesorado que la imparte

**Dr./Dra. Jacques Bulchand Gidumal**

(COORDINADOR)

**Departamento:** 230 - ECONOMÍA Y DIRECCIÓN DE EMPRESAS

**Ámbito:** 650 - Organización De Empresas

**Área:** 650 - Organización De Empresas

**Despacho:** ECONOMÍA Y DIRECCIÓN DE EMPRESAS

**Teléfono:** 928458958 **Correo Electrónico:** jacques.bulchand@ulpgc.es

**Dr./Dra. Jesús Arteaga Ortiz**

**Departamento:** 230 - ECONOMÍA Y DIRECCIÓN DE EMPRESAS

**Ámbito:** 650 - Organización De Empresas

**Área:** 650 - Organización De Empresas

**Despacho:** ECONOMÍA Y DIRECCIÓN DE EMPRESAS

**Teléfono:** 928458137 **Correo Electrónico:** jesus.arteaga@ulpgc.es

## Bibliografía

**[1 Básico] Generación de modelos de negocio :un manual para visionarios, revolucionarios y retadores /**  
*autores, Alexander Osterwalder e Yves Pigneur ; traducción,*

*Lara Vázquez ; diseño, Alan Smith, The Movement ; editor y coautor colaborador, Tim Clark ; producción, Patrick van der Pijl ;  
creado con la colaboración de un grupo excepcional formado por 470 profesionales de 45 países.*

*Deusto,, Barcelona : (2011)*

*978-84-234-2799-4*

**[2 Básico] El método Lean Startup: cómo crear empresas de éxito utilizando la innovación continua /**

*Eric Ries ; traducido por Javier San Julián.*

*Deusto,, Barcelona : (2012)*

*9788423409495*

**[3 Básico] Diseñando la propuesta de valor:cómo crear los productos y servicios que tus clientes están  
esperando. /**

*escrito por Alex Osterwalder, Yves Pigneur, Greg Bernarda, Alan Smith ; diseñado por Trish Papadakis ;*

*[traducción, Montserrat Meneses].*

*Deusto,, Barcelona : (2015) - (1ª ed.)*

*9788423419517*

**[4 Recomendado] El plan de negocios: de herramienta de evaluación de una inversión  
a elaboración de un plan estratégico y operativo /**

*Antonio Borello.*

*McGraw- Hill,, Santafé de Bogotá : (2000)*

*958-41-0093-9*

**[5 Recomendado] Diffusion of innovations /**

*Everett M. Rogers.*

*Free Press,, New York : (2003) - (5th ed.)*

*0743222091*

**[6 Recomendado] Creación y desarrollo de empresas /**

*Rosa M. Batista Canino.*

*Universidad de Las Palmas de Gran Canaria, Vicerrectorado de Ordenación Académica y Espacio Europeo de  
Educación Superior,, Las Palmas de Gran Canaria : (2008)*

*978-84-96971-72-1*