

Denominación de la MATERIA 3.3. DESARROLLO DE NEGOCIO	Créditos ECTS 11 ECTS (275 horas), OBLIGATORIA
Duración, formato y ubicación temporal dentro del plan de estudios Esta materia se impartirá a lo largo del tercer curso de la titulación.	
Requisitos previos No se establecen.	
Idiomas Inglés/Euskera/Castellano	
Competencias Básicas <p>CB1. Que los estudiantes demuestren poseer y comprender conocimientos en un área de estudio que parte de la base de la educación secundaria general, y se suele encontrar a un nivel que, si bien se apoya en libros de texto avanzados, incluye también algunos aspectos que implican conocimientos procedentes de la vanguardia de su campo de estudio.</p> <p>CB2. Que los estudiantes sepan aplicar sus conocimientos a su trabajo o vocación de una forma profesional y posean las competencias que suelen demostrarse por medio de la elaboración y defensa de argumentos y la resolución de problemas dentro de su área de estudio.</p>	
Competencias Transversales <p>CT01 - COOPERATIVA.- Conocer los valores de la comunidad en la que vive, los respeta y los valora. Orgullo de pertenencia a la comunidad y a la profesión. Analizar la repercusión que tendrán las actuaciones en el entorno. Ser solidario, y generoso, y sacrificarse por su entorno. (win-win) Creer en la dignidad de todas la personas y trabajar para lograrla o para que no se resquebraje. Participar en las actividades o trabajos comunitarios, que ayuden a superar situaciones injustas. Ver al prójimo con el mismo valor que se da a sí mismo</p> <p>CT04 - APRENDIZAJE A LO LARGO DE LA VIDA.- Ser consciente de la importancia del aprendizaje a lo largo de la vida y tener un alto grado de auto-conocimiento para identificar y marcar sus necesidades y objetivos utilizando para ello las estrategias de aprendizaje adecuadas. Actuar con confianza en sí misma, ser curiosa y auto-gestionar las herramientas y recursos necesarios. Ser capaz de des- aprender, cambiando los conocimientos de siempre para aprender cosas nuevas.</p> <p>CT06 - RESILIENTE.- Afrontar los cambios e incertidumbres que existen en el mundo profesional y en la sociedad en general con actitud flexible ante lo que pueda venir, para aceptarlos y afrontarlos adecuadamente. Hacer frente a las dificultades desde la racionalidad,</p>	

entendiendo que las cosas no se consiguen a la primera, y que es la iniciativa y la perseverancia lo que da resultados.

CT07 - CONSCIENTE Y COMPROMETIDA.- Ser capaz de autorregularse y tener un autoconcepto realista de sí mismas y una autoestima equilibrada, es decir, personas que se conocen a sí mismas y también sus capacidades. Tener una visión amplia de las profesiones y de lo que se puede hacer y tienen la capacidad de expresar a dónde se quiere llegar. No llegarán a estructuras cerradas y fijas, sino que tendrán como valor el conocimiento de uno mismo, desde donde mejorarán y serán cada vez más libres e independientes.

Competencias Generales / Personales:

CG1 Es capaz de identificar sus puntos fuertes y débiles a la hora de relacionarse con los demás comprometiéndose con su entorno

CG3 Es capaz de cooperar para conseguir un objetivo conjunto, buscando activamente crear una red personal y profesional

CG5 Asume con iniciativa y entusiasmo responsabilidades y retos, aprovechando las oportunidades de cambios como desarrollo personal y profesional

Competencias Específicas / Profesionales:

CE5 Es capaz de detectar oportunidades para emprender nuevos negocios, innovar y/o desarrollar nuevos productos y servicios a partir de la correcta interpretación de las tendencias de futuro.

CE11 Conoce y aplica las herramientas, procesos y metodologías para la organización y gestión de operaciones, orientada a la optimización y aprovechamiento de las oportunidades.

Resultados de aprendizaje

RA1_3 Le gusta asumir el protagonismo de su desarrollo personal/profesional y emprender acciones ambiciosas encaminadas a una mejor calidad de vida propia y de los demás.

RA3_3 Toma conciencia y acepta que su desarrollo personal y profesional debe llevarse a cabo participando en equipos y redes.

RA5_3 Valora y trabaja en ser una persona positiva con iniciativa y previsión, entendiendo la incertidumbre y el cambio como elementos naturales del proceso de aprendizaje.

RA12_1 Entiende las tendencias de futuro y el contexto para la identificación de oportunidades

RA18_3 Es capaz de aplicar herramientas, procesos y metodologías para la organización de la gestión de operaciones

Breve resumen de contenidos

Desarrollo de negocio

- Extensión del modelo de negocio – Business Model Canvas
- Estrategias de desarrollo de negocio
- Value Proposition Canvas
- Análisis de necesidades mercado
- Análisis de tendencias tecnológicas y competitivas
- Creación de propuesta de valor

Inteligencia de negocio

- Business Data Analytics:
- Business Statistics
- Control de Gestión
- Balance Score Card

Smartización

- Servitización
- Productización
- Industria 4.0
- Servicios avanzados – Knowledge intensive business services

Emprendizaje e Intraemprendizaje

- Emprendedor vs. Empresario
- Financiación del emprendimiento
- El concepto de Intraemprendimiento
- Intraemprendimiento colaborativo con agentes externos.

Actividades formativas

Las acciones formativas planificadas para este módulo son las siguientes:

- Aprendizaje basado en retos (1 ECTS, 25 horas)
- Trabajo cooperativo: Desarrollo, redacción y presentación de actividades grupales (1,5 ECTS, 37,5 horas)
 - Desarrollo, redacción y presentación de trabajos individuales (2 ECTS, 50 horas)
 - Talleres orientados a la adquisición de las competencias específicas (1 ECTS, 25 horas)
- Recursos de aprendizaje online (0,5 ECTS, 12,5 horas)
- Actividades y dinámicas de reflexión tanto individual como grupal (0,5 ECTS, 12,5 horas)
 - Actividades de aprendizaje-servicio a la comunidad (0,5 ECTS, 12,5 horas)
 - Acompañamiento, mentorización y seguimiento individual (0,5 ECTS, 12,5 horas)
 - Feedback formativo (0,5 ECTS, 12,5 horas)
 - Portfolio de proyectos y casos prácticos (1 ECTS, 25 horas)
 - Simulación empresarial (2 ECTS, 50 horas)

Sistema de evaluación

Todas las materias se evaluarán mediante el sistema de evaluación continua a través del cual se proporciona una información constante, tanto al profesorado como al alumnado del proceso de aprendizaje a lo largo del periodo académico. A modo indicativo los criterios que regirán el sistema de evaluación del grado son los siguientes:

- Aquellas actividades formativas orientadas a la adquisición de conocimientos y en las que predomine el estudio individual se podrán evaluar con pruebas orales y/o escritas que corresponderán como máximo al 40% de la nota final.

- Por su parte, aquellas acciones formativas dirigidas a la adquisición de las competencias prácticas de las asignaturas se evaluarán a través de la realización de diferentes actividades (trabajos, casos, resolución de retos, etc.) correspondiendo en su conjunto, como mínimo a un 60% de la nota final.

Bibliografía

Desarrollo de Negocio

Blank, S.G. (2005): The Four Steps to the Epiphany. Cafepress.com.

Blank, S.G (2012): The Startup Owner's Manual: The Step-By-Step Guide for Building a Great Company – Hardcover.

Maurya, A. (2011): Running Lean.

Ries, E. (2011): Lean Startup. New York: Crown Business.

Vlaskovits, P. and Cooper, B. (2010, July 29): The Entrepreneur's Guide to Customer Development: A cheat sheet to the four steps to the Epiphany.

Alexandre Osterwalder (2010): Business model generation.

Alexandre Osterwalder (2014): Value Proposition Design.

Horowitz, B (2014): The Hard Thing About Hard Things: Building a Business When There Are No Easy Answers Hardcover

Inteligencia de negocio

Zack Jourdan, R. Kelly Rainer & Thomas E. Marshall (2008): Business Intelligence: An Analysis of the Literature. Information Systems Management, 25:2, 121-131.

Henning Baars & Hans-George Kemper (2008): Management Support with Structured and Unstructured Data—An Integrated Business Intelligence Framework. Information Systems Management, 25:2, 132-148.

Larson, D. and Chan, V. (2016): A review and future direction of agile, business intelligence, analytics and data science. International Journal of Information Management. Volume 36, Issue 5.

Saura, J.R.; Bennett, D.R.(2019): A Three-Stage method for Data Text Mining: Using UGC in Business Intelligence Analysis. *Symmetry*, 11, 519.

Smartización

Baines, T., Ziaee Bigdeli, A., Bustinza, O., Shi, V., Baldwin, J. and Ridgway, K. (2017): "Servitization: revisiting the state-of-the-art and research priorities", International Journal of Operations & Production Management, Vol. 37 No. 2, pp. 256-278.
<https://doi.org/10.1108/IJOPM-06-2015-0312>

D.K. Arnold, K.I. Voigt (2016): How industry 4.0 changes business models in different manufacturing industries. Proceedings of the XXVII ISPIM Innovation Conference, Blending Tomorrow's Innovation Vintage, Porto, Portugal, pp. 1-20.

H.S. Birkel, J.W. Veile, J.M. Müller, E. Hartmann, V. Kai-Ingo (2019): Development of a risk framework for industry 4.0 in the context of sustainability for established manufacturers 2020Sustainability.

Hernandez Eleno, E. (2020): Key dimensions for assessing knowledge intensive business services' competitiveness. European Review of Service Economics and Management. 1, n° 9. Ed. Classiques Garnier.

J. Barata, P.R. Da Cunha, J. Stal (2018): Mobile supply chain management in the industry 4.0 era: an annotated bibliography and guide for future research J. Enterp. Inf. Manag., 31 (1), pp. 173-192.

Li Da Xu, Eric L. Xu & Ling Li (2018): Industry 4.0: state of the art and future trends, International Journal of Production Research, 56:8, 2941-2962.

Lu, Y. (2017): Industry 4.0: A survey on technologies, applications and open research issues. Journal of Industrial Information Integration. Volume 6, Pages 1-10.

R. Anderl, S. Haag, K. Schützer, E. Zancul (2018): Digital twin technology – an approach for industrie 4.0 vertical and horizontal lifecycle integration Inf. Technol., 60 (3), pp. 125-132.

Rabetino. R., Kohtamaki, M. Gebauer, H. (2017): Strategy map of servitization. International Journal of Production Economics. Volume 192, October 2017, Pages 144-156

Vendrell Herrero et al. (2017): Servitization, digitization and supply chain interdependency Industrial Marketing Management. Volume 60, Pages 69-81.

Emprendizaje

Richard Foster, "Innovación, la estrategia del trinunfo"

Tom Peters, "El círculo de la innovación"

George Roth / Art Kleiner, "El lado humano del cambio"

Jose Maria Sainz de Vicuña, "Innovar con éxito"

Peter Sengue, "La quinta disciplina"

Chesbrough, "Open innovation"

Kelley, "Las 10 caras de la innovación"

Jhonson, "Where is my cheese??"

Prashning, "The power of diversity"

Isaacs, "Dialogue. The art of thinking together"

Katzenbach, "The wisdom of teams"

Kotter, "Our iceberg is melting"

Saratxaga, "Harreman estilo berri bat"

Kouzes and Posner, "The leadership challenge"

Dave Gray, Sunny Brown, James Macanujo, "Gamestroming"

Juan Gasca & Rafael Zaragozá, "Designpedia"

Alex Osterwalder e Ives Pigneur, "Business Model Canvas"