

INTRODUCTION TO BUSINESS II

CURSO: SEGUNDO

SEMESTRE: SEGUNDO

TIPO: OBLIGATORIA

CRÉDITOS: 3 ECTS

IDIOMA: INGLÉS

DOCENTE: [SOL GARCÍA BERATTI](#)

OBJETIVOS

The main objective of the subject is to provide students an overview of the concepts that need to be known in order to analyze an existing business or to assess the possibility of creating one.

Students will understand not only the nature of businesses but also their main units that, coordinating efforts, are focused towards the mission and vision of a company.

In addition to the analysis of the best legal format of a company according to different influential factors, the units that are part of any business and the coordinated efforts of those units, students will understand how the business environment interacts with each of those units, conditioning the planning and strategic thinking of the company in order to achieve the business objectives.

Last but not least, students will be able to understand how the strategy of the company is lined up by its mission and vision and how it shapes each of the units of the company in order to, jointly, add value to every stakeholder.

COMPETENCIAS

BÁSICAS Y GENERALES

G1 - Mostrar actitud positiva y de relación, tanto con profesionales de las diversas facetas de la actividad criminológica como en equipos interdisciplinarios y multiculturales.

G2 - Actuar con compromiso ético ante situaciones derivadas de la desigualdad y la marginación social, la diversidad y la multiculturalidad, la seguridad, el crimen y la violencia y la atención a sus víctimas.

CB1 - Que los estudiantes hayan demostrado 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.

TRANSVERSALES

T2 - Proyectar los valores del emprendimiento y de la innovación en el ejercicio de la trayectoria personal académica y profesional a través del contacto con diferentes realidades de la práctica y con motivación hacia el desarrollo profesional.

T6 - Usar distintas formas de comunicación, tanto orales como escritas o audiovisuales, en la lengua propia y en lenguas extranjeras, con un alto grado de corrección en el uso, la forma y el contenido.

ESPECÍFICAS

E12 - Aplicar los conceptos básicos de la empresa en el ámbito de la criminología, para la propuesta de soluciones a problemas concretos, mediante la negociación, mediación y liderazgo en la toma de decisiones y en la dirección y gestión de personas y proyectos.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

R1 - Tomar decisiones adecuadas para asegurar la coordinación de los esfuerzos individuales en el entorno empresarial.

R2 - Intervenir en el ámbito profesional entendiendo la empresa como una organización.

R3 - Resolver problemas y situaciones propias del desempeño profesional con actitudes emprendedoras e innovadoras.

R4 - Elaborar informes y documentos escritos (principalmente de carácter técnico) con corrección ortográfica y gramatical en catalán, español e inglés.

R5 - Adquirir y demostrar conocimientos avanzados de los aspectos teóricos y prácticos y de la metodología de trabajo en el ámbito de la criminología.

CONTENIDOS

Chapter 1: The Business Plan

- Introduction
- Parts of a Business Plan
- Theoretical Approach

Chapter 2: Executive Summary

- Overview of your business
- A description of your product and/or service
- Your goals for the business
- Your competition and what differentiate your business
- Your management team and their prior experience
- Financial outlook for the business

Chapter 3: Products and Service Description Worksheet

- Product/ Service Idea
- Special Benefits
- Unique Features
- Limits and Liabilities
- Production and Delivery
- Suppliers
- Intellectual Property Special Permits
- Product/Service Description

Chapter 4: Marketing Plan

- Market research
- Barriers to entry
- Threats and opportunities: SWOT Analysis Worksheet

- Product/service features and benefits
- Target customers
- Key competitors: Competitor Data Collection Plan & Competitive Analysis Worksheet
- Positioning/Niche
- How you will market your product/service
- Promotional budget: Marketing Expenses Strategy Chart
- Pricing: Pricing Strategy Worksheet
- Location or proposed location
- Distribution channels: Distribution Channel Assessment Worksheet
- 12-month sales forecast

Chapter 5: Operational Plan

- Production
- Quality control
- Location
- Legal environment
- Personnel
- Inventory
- Suppliers
- Credit policies

Chapter 6: Management & Organization

- Biographies
- Gaps
- Advisors
- Organization Chart
- Management Worksheet & Organization Chart Practice

Chapter 7: Start-up Expenses & Capitalization

- Start-Up Expenses
- Opening Day Balance Sheet
- Personal Financial Statement

Chapter 8: Financial Plan

- 12-month profit & loss projection
- Optional: 3-year profit & loss projection
- Cash flow projection
- Optional: 3-year cash flow statement
- Projected balance sheet
- Break-even calculation
- Use of capital

Chapter 9: Appendices (Optional to the student)

- Agreements
- Intellectual property
- Resumes of owners/key employees
- Advertising/marketing materials
- Public relations/publicity
- Blueprints/plans
- List of equipment
- Market research studies
- List of assets that can be used as collateral

Chapter 10: Refining the Plan (Optional to the student)

- For Raising Capital from Banks
- For Raising Capital from Investors
- For a Manufacturing Business
- For a Service Business
- For a Retail Business
- For an Ecommerce Business
- For a Software or SaaS business

SISTEMA DE EVALUACIÓN

Hay un examen que tiene un valor del 40% de la nota final y que hará media con el resto de la evaluación continua a partir del 40 sobre 100. El 60% restante se obtiene de diversas actividades

prácticas, tanto individuales como grupales, en las que se evaluará el aprendizaje del estudiante realizado tanto fuera del aula como dentro del aula.

El examen es obligatorio y se debe obtener una calificación a partir del 40 sobre 100 para poder hacer la media. Las actividades prácticas no se pueden recuperar. El examen se puede recuperar.

Para la calificación final, se tendrá especialmente en cuenta la participación del estudiante en las actividades de clase, con un valor máximo del 10% de la nota final.

SISTEMA DE EVALUACIÓN	VALOR
Actividad 1	20,00%
Actividad 2	20,00%
Actividad 3	20,00%
Examen	40,00%

Es obligatorio asistir, como mínimo, al 80% de las horas lectivas. Las faltas sólo serán eliminadas en el caso de que estén debidamente justificadas. Si el alumno no asiste, como mínimo, al 80% de las clases no se le evaluará por evaluación continua.

En el siguiente cuadro se muestra la dedicación aproximada que debe realizar el alumno para poder superar las actividades propuestas:

Actividad	Evaluación	Competencias y RA	Condicionante	Dedicación
Actividad 1	20,00%	Competencias: G1, G2, CB1, T2, T6, E12 Resultados de aprendizaje: R1, R2, R3, R4, R5	No recuperable Grupal Obligatoria	10 horas
Actividad 2	20,00%	Competencias: G1, G2, CB1, T2, T6, E12 Resultados de aprendizaje: R1, R2, R3, R4, R5	No recuperable Grupal Obligatoria	10 horas
Actividad 3	20,00%	Competencias: G1, G2, CB1, T2, T6, E12 Resultados de aprendizaje: R1, R2, R3, R4, R5	No recuperable Grupal Obligatoria	10 horas
Examen	40,00%	Competencias: CB1, T6	Recuperable Individual Obligatoria	15 horas

		Resultados de aprendizaje: R2, R3, R4, R5	
Horas de clase			30 horas
Horas dedicación			45 horas
TOTAL HORAS			75 horas

METODOLOGÍA

La asignatura utiliza criterios de evaluación continua y combina los conocimientos teóricos con su puesta en práctica. A lo largo de las sesiones de clase, el profesor expondrá contenidos del programa mediante el uso de diferentes metodologías de aprendizaje, además de efectuar actividades formativas en grupo para complementar y poner en práctica los conocimientos adquiridos. Asimismo, los alumnos deberán realizar actividades individuales durante las horas de trabajo personal.

Los alumnos deberán realizar las actividades prácticas fuera del aula, que serán objeto de evaluación. Asimismo, se evaluará el trabajo realizado dentro del aula en las sesiones dedicadas a la resolución en grupo de las actividades propuestas.

Por último, se recomienda al alumno que dedique cada semana, unas horas de trabajo personal a esta asignatura para poder ir consolidando los conocimientos adquiridos en cada uno de los temas. Este trabajo personal consistirá en realizar un repaso de los aspectos teóricos tratados en clase y complementarlos con la bibliografía básica.

BIBLIOGRAFÍA RECOMENDADA

[ESERP online library] - BOYLAN, M. (2013) *Business Ethics*. United States Wiley-Blackwell. (Online). USA.

[ESERP online library] - CHRISTOPHER, P.J. (2012) *The Entrepreneur's Starter Kit 50 Things to Know Before Starting a Business*. Huron Street Press. (Online). Chicago, USA.

[ESERP online library] – 50minutes.com (2017) *The Business Model Canvas Let your business thrive with this simple model*. Belgium 50Minutes.com. (Online). Belgium.

[Observatorio ESERP-ABERTIS] – CHAN KIM, W.; MAUBORGNE, R. (2015). *La estrategia del océano azul*. Profit Editorial. España.

[Observatorio ESERP-ABERTIS] – PULIDO GUTIÉRREZ, A.; MEDINA ELIZONDO, M.; BARQUERO, J.D. (2018). *Emprender. El emprendedor se hace*. Editorial ESERP (1ra Edición). España.

FLYNN, P. (2016). *Will It Fly?: How to Test Your Next Business Idea So You Don't Waste Your Time and Money*. Editor: Flynnindustries, LLC.

RIES, E. (2011). *The Lean Startup: How Constant Innovation Creates Radically Successful Businesses*. Editor: Portfolio Penguin. (1st Edition). New York.

Investopedia.com