



FICHA TÉCNICA DE LA ASIGNATURA

Datos de la asignatura	
Nombre completo	Emprendimiento y Gestión de la Carrera Profesional
Código	E000009097
Título	Diploma de Habilidades Personales, Comunicativas y Profesionales
Impartido en	Grado en Administración y Dirección de Empresas y Grado en Derecho (E-3 16) [Quinto Curso] Grado en Administración y Dirección de Empresas y Grado en Derecho (E-3 16) [Tercer Curso] Grado en Derecho y Grado en Relaciones Internacionales (E-5) [Quinto Curso] Grado en Derecho y Grado en Filosofía, Política y Economía [Cuarto Curso] Grado en Derecho y Grado en Filosofía, Política y Economía [Tercer Curso] Grado en Derecho (E-1) [Cuarto Curso] Grado en Derecho (E-1) [Tercer Curso]
Cuatrimestre	Semestral
Créditos	2,0 ECTS
Carácter	Obligatoria (Grado)
Departamento / Área	Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales
Horario de tutorías	cita previa

Datos del profesorado	
Profesor	
Nombre	Carolina Beatriz Banegas Casero
Departamento / Área	Facultad de Derecho (ICADE)
Correo electrónico	cbbanegas@icade.comillas.edu
Profesor	
Nombre	Ignacio Escobar Quintana
Departamento / Área	Facultad de Derecho (ICADE)
Correo electrónico	iescobar@icade.comillas.edu
Profesor	
Nombre	Cristina Santos Oliete
Departamento / Área	Facultad de Derecho (ICADE)
Correo electrónico	csantos@icade.comillas.edu
Profesor	
Nombre	Carlos De Juan Sanz
Departamento / Área	Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales (ICADE)
Correo electrónico	cdejuan@icade.comillas.edu
Profesor	
Nombre	Juliette Simonin



Departamento / Área	Facultad de Derecho (ICADE)
Correo electrónico	jsimonin@icade.comillas.edu
Profesor	
Nombre	Luis Fernández López
Departamento / Área	Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales (ICADE)
Correo electrónico	luis.fernandez@comillas.edu
Profesor	
Nombre	Tomás Bobillo Hernández
Departamento / Área	Facultad de Derecho (ICADE)
Correo electrónico	tbobillo@icade.comillas.edu

DATOS ESPECÍFICOS DE LA ASIGNATURA

Contextualización de la asignatura
Aportación al perfil profesional de la titulación
<p>Esta asignatura permitirá al alumno adquirir los conocimientos para identificar oportunidades de negocio y ponerlas en marcha. Desarrollará habilidades técnicas y competencias necesarias para innovar y emprender proyectos empresariales.</p> <p>Así mismo el alumno podrá imaginar y pensar sobre su futuro profesional en el ejercicio de la abogacía, conocerán los grandes retos a los que se van a tener que enfrentar y las herramientas que puedan necesitar en las diferentes etapas de su desarrollo.</p>

Competencias - Objetivos	
Competencias	
BÁSICAS	
CB04	Que los estudiantes puedan transmitir información, ideas, problemas y soluciones a un público tanto especializado como no especializado.
GENERALES	
CED01	Situar el derecho y las relaciones jurídicas en un contexto globalizado
CGI11	Es capaz de exponer sus opiniones de forma razonada y sintética
CGS12	Capacidad de adaptación a nuevas situaciones
ESPECÍFICAS	
CEA05	Conocimiento del contexto social y cultural en el que se ejercerá la profesión jurídica.
CEA06	Desarrollar el instinto que les permita desplegar su creatividad, despertar la curiosidad constante que les convierta en profesionales versátiles, fomentar la capacidad de cohesión a través de la cual impulsen la transformación de los equipos y saber ser observadores para interpretar el contexto al que se enfrenten.

BLOQUES TEMÁTICOS Y CONTENIDOS

Contenidos – Bloques Temáticos

Bloque I-- Emprendimiento -

Sesión 1: ¿De qué hablamos cuando hablamos de emprendimiento?

Hay mucho ruido y mucha distorsión alrededor del mundo emprendedor. Es importante saber los términos clave: qué es una startup, quiénes componen el ecosistema emprendedor (Venture Capital, Business Angel, Corporates, etc.), y qué papel juega cada uno de ellos en este universo.

Sesión 2: ¿Yo puedo ser emprendedor?

El emprendedor siempre se ve como alguien con una gran idea y luchador, pero esto puede distar mucho de la realidad. En esta sesión podemos hablar de las competencias que debe tener el emprendedor, los conocimientos, así como qué otros papeles existen alrededor del emprendedor "puro", papeles y profesiones que pueden ser interesantes para mucha gente.

Sesión 3: Herramientas para emprender: El Business Model Canvas

Dar una serie de herramientas, un "toolkit" que se puedan llevar todos para que, el día que se planteen emprender, sepan por dónde empezar.

Sesión 4: Herramientas para emprender: la filosofía Lean Startup

Una vez tienes la idea genial, cómo empiezas a testarla en el mercado con poco presupuesto e intentando maximizar el aprendizaje lo máximo posible.

Sesión 5: La innovación y la disrupción en el mundo del Derecho

El mundo de la abogacía ha cambiado poco casi desde los romanos. Y va a seguir existiendo, pero hay una gran cantidad de tecnologías y cambios de paradigma que van a afectar tremendamente a la sociedad. ¿Cómo puede impactar en esto al abogado?

Bloque II - Gestión de la Carrera Profesional

Sesión 1. Contexto: el futuro del trabajo

Conocer el contexto laboral actual, en proceso de reinención, y las tendencias de futuro.

Sesión 2. Opciones profesionales del mercado legal

Profundizar en los diferentes ecosistemas de las organizaciones en las que poder ejercer la abogacía.

Sesión 3. El abogado del futuro

Identificar los roles que un abogado va a tener que desarrollar en el futuro como consecuencia del impacto de la tecnología en el ejercicio de la abogacía.

Sesión 4. Competencias

Interiorizar y comprender competencias clave que un abogado en este nuevo contexto deberá desarrollar durante su carrera profesional.

Sesión 5. Resolución del caso práctico

Poner en práctica el conocimiento adquirido en las sesiones anteriores, pensar sobre cuál es la carrera que van a querer desarrollar y

anticipar las situaciones que se van a encontrar y las estrategias para afrontarlas.

METODOLOGÍA DOCENTE

Aspectos metodológicos generales de la asignatura

Metodología Presencial: Actividades

El enfoque de la asignatura busca una involucración activa del alumno, ya que en cada una de las sesiones se combinarán explicaciones del profesor con la discusión de casos reales de startups y otros agentes del ecosistema emprendedor, y ejercicios prácticos en los que se reflexionará sobre el futuro o se tomarán decisiones sobre situaciones reales que ocurren hoy en día en despachos de abogados y empresas.

Con esto, se busca que el alumno asimile las competencias básicas del emprendedor y adquiera las herramientas -tanto técnicas como competenciales- necesarias para su futuro laboral.

Metodología No presencial: Actividades

El enfoque de impartición de la asignatura permite desarrollar las mismas actividades que en formato no presencial. Las herramientas utilizadas son:

Clases on-line	Collaborate
Presentaciones de audio o video a través de power point	Kaltura
Otros (Dinámica de world café, ejercicios de design thinking, y ejercicios de inteligencia colectiva, Google Drawings, Mentimeter, DAFO).	Miro
Tutorías virtuales	Collaborate / Teams

RESUMEN HORAS DE TRABAJO DEL ALUMNO

HORAS PRESENCIALES			
Lección Magistral	Resolución de casos prácticos	Actividades complementarias	
2.00	10.00	8.00	
HORAS NO PRESENCIALES			
Actividades complementarias	Lectura de documentación	Trabajo autónomo sobre contenidos prácticos	Aplicación al resto de asignaturas Estudio
5.00	5.00	10.00	10.00
CRÉDITOS ECTS: 2,0 (50,00 horas)			



EVALUACIÓN Y CRITERIOS DE CALIFICACIÓN

Actividades de evaluación	Criterios de evaluación	Peso
Interés y asimilación demostrados.	Apreciado en la participación activa y motivación demostrada por el alumno y su permeabilidad ante nuevas ideas y métodos - Involucración en los ejercicios de grupo - Calidad de las aportaciones - Comprensión y aprovechamiento de los conceptos explicados	40%
Bloque I Proyecto final Bloque II Resolución de un caso práctico	Bloque I Trabajo en grupo de análisis del potencial de una startup real, y presentación final simulando una reunión con inversores exponiendo ideas innovadoras para la startup Bloque II - Comprensión y aprovechamiento de los conceptos explicados - Calidad de la presentación (creatividad, originalidad) - Calidad de la exposición oral (capacidad de comunicación)	60

Calificaciones

Para que el alumno pueda ser evaluado positivamente es requisito imprescindible haber asistido con regularidad a las clases. La ausencia no justificada por parte del alumno/a a las clases podrá tener una incidencia negativa en la calificación de la asignatura y, en su caso y según la normativa académica de la Universidad, podrá acarrear la pérdida del derecho a examen (art. 93 del Reglamento General).

La asignatura consta de dos bloques temáticos que serán impartidos por dos profesores distintos y se evaluarán independientemente. La nota final de la asignatura será la nota media de las calificaciones obtenidas en dichos bloques.

Si en la convocatoria ordinaria uno de los dos bloques temáticos (semestres) estuviese suspenso y el otro aprobado, la asignatura quedaría suspensa, aunque el alumno solo tendría que examinarse del bloque temático suspenso en la convocatoria extraordinaria. En el acta figurará la calificación obtenida en el bloque suspenso.

Convocatoria extraordinaria:

Además del examen final el alumno deberá recuperar las actividades de evaluación continua que estén suspensas. Se aplicarán los mismos porcentajes de evaluación que en la convocatoria ordinaria

En la tercera y siguientes convocatorias el alumno deberá examinarse de los dos bloques temáticos de la asignatura.

El plagio es considerado como una acción tendente a falsear o defraudar los sistemas de evaluación del rendimiento académico, por lo que constituye una falta grave sancionable de conformidad con lo dispuesto en el art. 168, apartados A.2.e) y 2.B) 5 del Reglamento General de la Universidad.

BIBLIOGRAFÍA Y RECURSOS

Bibliografía Básica

Bloque I

- E. Ries. The Lean Startup: How Today's Entrepreneurs Use Continuous Innovation to Create Radically Successful Businesses. 2011.
- E. Ries. El método Lean Startup: Cómo crear empresas de éxito utilizando la innovación continua. Deusto S.A. Ediciones. 2012.
- [W. Chan Kim](#); [R. Mauborgne](#). Blue Ocean Strategy: How To Create Uncontested Market Space And Make The Competition Irrelevant. Harvard Business School Press 2015.
- [W. Chan Kim](#); [R. Mauborgne](#). La estrategia del océano azul: Cómo crear en el Mercado espacios no disputados en los que la competencia sea irrelevante. Granica. 2005
- Osterwalder; Y. Pigneur. Business Model Generation: A Handbook for Visionaries, Game Changers, and Challengers. 2010.
- S. Blank. The Four Steps to the Epiphany, 2013.

Bloque II

- E. Ries. The Lean Startup: How Today's Entrepreneurs Use Continuous Innovation to Create Radically Successful Businesses. 2011.
- Appelo, Jurgen. Management 3.0. Leading Agile Developers, Developing Agile Leaders. Addison-Wesley Professional, 2011
- Ángel Gómez de Agreda, Mundo Orwell, Ariel, 2019
- Furlong, Jordan. "Law is a buyer's market: Building A Client-First Law Firm", Law 21 Press, 2017
- Laloux, Frederic. Reinventar las organizaciones, Arpa Editores, 2016
- Little, Jason "Lean Change Management. Innovative practices for managing organizational change", Happy Melly Express, 2014
- Susskind, Richard. The end of lawyers? Rethinking the nature of legal services, UK, Oxford University Press, 2008.

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>