

DATOS GENERALES DE LA ASIGNATURA

ASIGNATURA: Creación de Empresas

PLAN DE ESTUDIOS: Grado en Fisioterapia

GRUPO: 2223-M1

CENTRO: Facultad de Ciencias de la Salud

CARÁCTER DE LA ASIGNATURA: Optativo

ECTS: 6,0

CURSO: 4º

SEMESTRE: 2º Semestre

IDIOMA EN QUE SE IMPARTE:

Castellano, excepto las asignaturas de idiomas que se impartirán en el idioma correspondiente

HORARIOS :

Día	Hora inicio	Hora fin
Miércoles	12:00	14:00
Viernes	12:00	14:00

EXÁMENES ASIGNATURA:

Día	Hora inicio	Hora fin	Aula
15 de junio de 2023	09:00	11:30	Aula 1211
15 de junio de 2023	09:00	11:30	Aula 1212
06 de julio de 2023	09:00	11:30	Aula 2107

DATOS DEL PROFESOR

NOMBRE Y APELLIDOS: EDUARDO PRESENCIO SÁNCHEZ

EMAIL: epresencio@uemc.es

TELÉFONO: 983 00 10 00

HORARIO DE TUTORÍAS: Martes a las 17:00 horas

CV DOCENTE:

Licenciado en Geografía por la Universidad de Valladolid (2005), ha desarrollado su carrera profesional en el ámbito del Desarrollo Local y Empresarial. Dentro de sus funciones se encuentra la impartición de actividades formativas sobre temas relacionados con el emprendimiento, empresa, empleo a alumnado con diferentes perfiles. Cuenta un experiencia de 1 año en la UEMC, siendo el segundo curso en el que imparte esta asignatura.

CV PROFESIONAL:

Experiencia de más de 16 años como técnico de Desarrollo Empresarial, 15 de ellos como Técnico de la Cámara de Comercio de Valladolid, realizando tareas de información, orientación y acompañamiento a emprendedores y empresas, así como la ejecución de diversos programas de emprendimiento, innovación, consolidación y competitividad en la empresa.

CV INVESTIGACIÓN:

A lo largo de su carrera profesional ha realizado diversos estudios y análisis de diferente temática: Ambiental, demográfica, impacto económico, socioeconómica, potencialidades para atracción de empresas, etc., sobre diferentes territorios de la Provincia de Valladolid y Castilla y León. También ha desarrollado planes de marketing, comunicación, acción, calidad o sistemas de indicadores para empresas y asociaciones de empresas de diferentes sectores.

DATOS ESPECÍFICOS DE LA ASIGNATURA

DESCRIPTOR DE LA ASIGNATURA:

La asignatura se centra en la emprendeduría como forma de creación de valor. Se trabajan la generación de ideas empresariales, el diseño de modelos de negocio y la preparación de un plan de empresa.

La presente asignatura tiene gran importancia para quienes elijan el emprendimiento como futuro profesional, ya que les permitirá comprender y diseñar un plan de empresa y su modelo de negocio.

También cuenta con interés para quienes van a trabajar por cuenta ajena en empresas o entidades privadas, ya que les ayudará a comprender parte de su funcionamiento.

CONTENIDOS DE LA ASIGNATURA:

1. **Emprendimiento, idea y modelos de negocio** : Primeros pasos para emprender y definición del modelo de negocio de la empresa
 1. Emprendimiento : Concepto, variedad y características del emprendimiento
 2. Generación de ideas de negocio : La importancia de la idea de negocio y visualización de diferentes técnicas creativas.
 3. Business Model Canvas : Elaboración del Lienzo de Modelo de Negocio
2. **El plan de empresa. Análisis externo.** : Caracterización del entorno y público objetivo del negocio.
 1. El análisis del entorno : Extraer información del territorio en el que va a actuar la empresa.
 2. El cliente : Identificación, segmentación, caracterización y cuantificación de la clientela
 3. La competencia : Análisis de la competencia
3. **El plan de empresa. Propuesta.** : Elaboración de la parte propositiva del plan de empresa.
 1. Objetivos y estrategias : Definición de motivaciones, objetivos y estrategia
 2. El equipo promotor : Caracterización del equipo promotor y su aportación al negocio..
 3. El plan de Producción : Diseño de las operaciones productivas de la empresa
 4. El plan de Recursos Humanos : Definición de la organización y ejecución de tareas de la empresa.
 5. El plan de Marketing : Catálogo de productos/servicios, política de precios, comercialización, distribución y publicidad.
4. **El plan de empresa. Resultados.** : Obtención de resultados y exigencias del negocio.
 1. Inversión y financiación iniciales : Identificación de necesidades de la empresa antes de comenzar la actividad
 2. Previsión de resultados : Análisis de gastos e ingresos. Previsión de resultados y tesorería.
 3. Análisis de Viabilidad : Valoración del negocio.
5. **Cierre de plan de empresa y apertura del negocio** : Elementos de finalización del plan de empresa, e información sobre trámites y formas jurídicas.
 1. Planes de contingencias : Elaboración de planes de contingencia para finalizar el plan de empresa.
 2. Conclusiones y formato : Redacción de conclusiones e indicaciones sobre el formato de un plan de empresa.
 3. Formas jurídicas y trámites : Diferentes formas jurídicas que puede utilizar un negocio, y los trámites iniciales a abordar.

OBSERVACIONES CONTENIDO DE LA ASIGNATURA:

El temario constará de 5 bloques principales, que se impartirán de manera secuencial. Dentro de estos 5 bloques se presentarán 17 temas.

RECURSOS DE APRENDIZAJE:

El profesor facilitará materiales para el seguimiento de la asignatura, los cuales consistirán en presentaciones esquemáticas de cada uno de los temas. Estos materiales estarán disponibles en Moodle. Además, el alumno cuenta con los recursos bibliográficos sobre la materia disponibles en la biblioteca, así como recursos digitales de revistas especializadas que son accesibles a través de internet.

COMPETENCIAS Y RESULTADOS DE APRENDIZAJE A ADQUIRIR POR EL ALUMNO

COMPETENCIAS BÁSICAS:

- 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
- 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
- CB3. Que los estudiantes tengan la capacidad de reunir e interpretar datos relevantes (normalmente dentro de su área de estudio) para emitir juicios que incluyan una reflexión sobre temas relevantes de índole social, científica o ética
- CB4. Que los estudiantes puedan transmitir información, ideas, problemas y soluciones a un público tanto especializado como no especializado
- CB5. Que los estudiantes hayan desarrollado aquellas habilidades de aprendizaje necesarias para emprender estudios posteriores con un alto grado de autonomía

COMPETENCIAS ESPECÍFICAS:

- CE31. Conocer el Sistema Sanitario Español y los aspectos relacionados con la gestión de los servicios de salud, fundamentalmente aquellos en los que intervenga la Fisioterapia
- CE32. Conocer y analizar los procesos de gestión de un servicio o unidad de Fisioterapia. En este sentido se tendrá la capacidad de: Participar en la elaboración, gestión y ejecución del plan de salud de la institución en la que se trabaje, Establecer, definir y aplicar el funcionamiento de la unidad de Fisioterapia, Establecer los programas sanitarios en materia de Fisioterapia, Establecer, definir y aplicar los criterios de atención en Fisioterapia, utilizando adecuadamente los recursos disponibles, aplicando criterios de eficiencia como herramientas de trabajo y utilizando adecuadamente la tecnología, Establecer, definir y aplicar los criterios para que la atención de Fisioterapia se haga de manera sistematizada, continuada y documentada para garantizar la calidad de la prestación sanitaria y Participar en el funcionamiento y organización general de la institución en la que se trabaje

COMPETENCIAS TRANSVERSALES:

- CT06. Capacidad y habilidad para la toma de decisiones
- CT13. Capacidad de aprendizaje asistido y autónomo
- CT16. Capacidad y habilidades de liderazgo
- CT18. Capacidad para trabajar de forma autónoma
- CT19. Capacidad de iniciativa y el espíritu emprendedor
- CT20. Desarrollar hábitos de excelencia y calidad en el ejercicio profesional

RESULTADOS DE APRENDIZAJE:

El alumno será capaz de:

- Desarrollar un plan de negocio.
- Identificar las características específicas de la empresa familiar y comprender su evolución
- Anticipar y gestionar los conflictos y el proceso de sucesión de la empresa familiar para asegurar su continuidad.
- Ofrecer recomendaciones ante retos para la empresa familiar (profesionalización, internacionalización de la gestión, gobierno corporativo, relaciones familiares...).

BIBLIOGRAFÍA Y RECURSOS DE REFERENCIA GENERALES

BIBLIOGRAFÍA BÁSICA:

- Osterwalder, A y Pigneur, Y (2010): Generación de modelos de negocio. Deusto. ISBN: 9788423427994

BIBLIOGRAFÍA COMPLEMENTARIA:

- Sánchez Sáez, D. (2015): El Libro de Ruta del Emprendedor. Auto-Editor. ISBN: 9788460666691

WEBS DE REFERENCIA:

Web / Descripción

[Cámara Oficial de Comercio, Industria y Servicios de Valladolid](http://www.camaravalladolid.com)(http://www.camaravalladolid.com)
Entidad de referencia sobre empresa y emprendimiento en la Provincia de Valladolid

[Business Model Canvas](https://strategyzer.com/canvas/business-model-canvas)(https://strategyzer.com/canvas/business-model-canvas)
Página de referencia sobre el Canvas de los modelos de negocio

[Cámara de España - Instituto de Igualdad](https://empresarias.camara.es/)(https://empresarias.camara.es/)
Información variada sobre el mundo empresarial.

PLANIFICACIÓN DEL PROCESO DE ENSEÑANZA-APRENDIZAJE DE LA ASIGNATURA

METODOLOGÍAS:

MÉTODO DIDÁCTICO:

El profesor llevará a cabo una exposición de cada uno de los temas de la asignatura, presentando los conceptos más importantes y las herramientas a utilizar. Para ello, el profesor se apoyará en la clase magistral con apoyo de las metodologías más conocidas de generación de modelos de negocio, lean start-up, estrategia, marketing y propuesta de valor.

MÉTODO DIALÉCTICO:

El profesor desarrollará el análisis de casos prácticos en aula, mediante el trabajo cooperativo de los alumnos. De la misma manera, se fomentará el debate sobre los distintos modelos de negocio planteados por los alumnos. El profesor planteará preguntas y cuestiones para el debate, sugerirá planteamientos diversos con el fin de generar un pensamiento crítico entre los participantes.

MÉTODO HEURÍSTICO:

Los alumnos deberán llevar a cabo el análisis de un plan de empresa de forma autónoma, investigando y analizando fuentes diversas, generando estructuras coherentes de datos y extrayendo conclusiones de valor añadido, todo ello con la guía y orientación del profesor.

CONSIDERACIONES DE LA PLANIFICACIÓN:

Clases expositivas y prácticas a lo largo de las 15 semanas de la planificación docente.

Bloque 1. Emprendimiento, idea y modelos de negocio. Semanas 1 y 2.

Bloque 2. El plan de empresa. Análisis externo. Semanas 3 y 4.

Evaluación 1. Entrega de trabajo 1 (Semana 5). Entrega vídeo y presentación oral trabajo 1 (Semana 6)

Bloque 3. El plan de empresa. Propuesta. Semana 5 a 10.

Bloque 4. El plan de empresa. Resultados. Semanas 11 y 13

Evaluación 2. Entrega de vídeo-anuncio. Semana 12.

Bloque 5. Cierre de plan de empresa y apertura del negocio. Semana 14

Evaluación 3. Entrega de plan de empresa. Semana 15.

Esta planificación puede verse modificada por causas ajenas a la organización académica primeramente presentada. El profesor informará convenientemente a los alumnos de las nuevas modificaciones puntuales.

Las tutorías individuales serán a través de Teams, mientras que las tutorías grupales se realizarán de manera

presencial. Las tutorías individuales podrían verse modificadas en función de los horarios establecidos. Las tutorías académicas grupales están fijadas en la semana amarilla de preparación para la convocatoria ordinaria (2 horas) y extraordinaria (2 horas)"

PROGRAMACIÓN DE ACTIVIDADES Y EVALUACIONES:

PROGRAMACIÓN DE ACTIVIDADES:

Actividad	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	¿Se evalúa?	CO	CE
Trabajos y proyectos					X										X	X	X	X
Presentaciones / pruebas orales						X							X			X	X	X

CONSIDERACIONES DE LA EVALUACIÓN EN LA CONVOCATORIA ORDINARIA:

El alumno será evaluado mediante los sistemas anteriormente detallados (trabajos y proyectos, pruebas orales, pruebas objetivas). El alumno deberá entregar dos trabajos a lo largo del curso y en las fechas señaladas por el profesor, las cuales se recogen en la planificación estimada de la asignatura:

- Trabajo 1. Lienzo de modelo de negocio (15% de la calificación final - 1,5 puntos)
- Trabajo 2. Proyecto de empresa (40% de la calificación final - 4 puntos)

La evaluación se completará con las siguientes pruebas, las cuales se recogen en la planificación estimada de la asignatura:

Defensa (videodefensa y presentación oral) de idea y modelo de negocio, respectivamente (Pruebas orales/presentaciones) (10% de la calificación final - 1 punto)

Video Defensa de proyecto de empresa (Pruebas orales) (10% de la calificación final - 1 punto).

Pruebas Tipo Test (Pruebas objetivas) (25% de la calificación final - 2,5 puntos) La prueba Tipo test se realizará en la fecha oficial establecida para la convocatoria ordinaria.

Para superar la asignatura en la convocatoria ordinaria, el alumno debe obtener al menos un 50% de la calificación total (5 puntos sobre 10). Además, el alumno debe obtener al menos un 50% de la calificación en las pruebas tipo test (pruebas objetivas) y al menos un 50% en el Lienzo de Modelo de Negocio (trabajo 1) y en el proyecto de empresa (Trabajo 2). Si el alumno no alcanzase el 50% (5 puntos sobre 10) de la calificación en las pruebas tipo test, en el Lienzo de Modelo de Negocio (trabajo 1) o en el proyecto de empresa (trabajo 2) no se tendrán en cuenta las puntuaciones de las demás pruebas y la nota final corresponderá a la obtenida en aquella que no hubiese superado.

CONSIDERACIONES DE LA EVALUACIÓN EN LA CONVOCATORIA EXTRAORDINARIA:

Si el alumno no superase la convocatoria ordinaria deberá volver a presentar en convocatoria extraordinaria aquellas actividades en las que no hubiese alcanzado el 50% de la calificación (5 puntos sobre 10). La defensa de idea de empresa y modelo de negocio (Presentaciones orales) se sustituirá por una video-presentación, entregar, como muy tarde, en la fecha del examen de la convocatoria extraordinaria. Si el alumno no presentase estas actividades se asignará la misma calificación a estas que la obtenida en la convocatoria ordinaria. Además, si el alumno no hubiese alcanzado al menos el 50% (5 puntos sobre 10) de la calificación de las pruebas tipo test en convocatoria ordinaria, necesariamente se presentará a esta prueba en la convocatoria extraordinaria.

Para superar la asignatura en convocatoria extraordinaria el alumno debe obtener al menos un 50% (5 puntos sobre 10) de la calificación total. Además, el alumno debe obtener al menos un 50% (5 puntos sobre 10) de la calificación en las pruebas tipo test, y un 50% en las pruebas incluidas en el apartado de "Trabajos y proyectos".

SISTEMAS DE EVALUACIÓN:

SISTEMA DE EVALUACIÓN	PORCENTAJE (%)
Pruebas escritas	80%
Pruebas orales	20%

EVALUACIÓN EXCEPCIONAL:

Los estudiantes que por razones excepcionales no puedan seguir los procedimientos habituales de evaluación continua exigidos por el profesor podrán solicitar no ser incluidos en la misma y optar por una «evaluación excepcional». El estudiante podrá justificar la existencia de estas razones excepcionales mediante la cumplimentación y entrega del modelo de solicitud y documentación requerida para tal fin en la Secretaría de la Universidad Europea Miguel de Cervantes en los siguientes plazos: con carácter general, desde la formalización

de la matrícula hasta el viernes de la segunda semana lectiva del curso académico para el caso de alumnos de la Universidad, y hasta el viernes de la cuarta semana lectiva del curso académico para el caso de alumnos de nuevo ingreso. En los siete días hábiles siguientes al momento en que surja esa situación excepcional si sobreviene con posterioridad a la finalización del plazo anterior.