

## DATOS GENERALES DE LA ASIGNATURA

**ASIGNATURA:** Creación de Empresas

**PLAN DE ESTUDIOS:** Grado en Administración y Dirección de Empresas (PGR-ADE)

**GRUPO:** 2324-M1

**CENTRO:** Facultad de Ciencias Sociales

**CARÁCTER DE LA ASIGNATURA:** Optativo

**ECTS:** 6,0

**CURSO:** 3º

**SEMESTRE:** 2º Semestre

**IDIOMA EN QUE SE IMPARTE:**

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

## DATOS DEL PROFESOR

**NOMBRE Y APELLIDOS:** JUAN VICENTE GARCÍA MANJÓN

**EMAIL:** [jvgarciam@uemc.es](mailto:jvgarciam@uemc.es)

**TELÉFONO:** 983 00 10 00

**HORARIO DE TUTORÍAS:** Viernes a las 13:00 horas

**CV DOCENTE:**

Más de 18 cursos académicos de experiencia docente tanto en Grado como en Máster. Cuenta con la acreditación de Profesor Contratado Doctor y Profesor de Universidad Privada por la Acsucyl

**CV PROFESIONAL:**

Más de 15 años de experiencia profesional en entidades públicas y privadas. Puede consultar la experiencia profesional completa en <https://es.linkedin.com/in/jvmanjon>

**CV INVESTIGACIÓN:**

Cuenta con la acreditación de Profesor Contratado Doctor y Profesor de Universidad Privada por la Acsucyl. Además, cuenta con un sexenio de investigación reconocido en el área de economía y empresa.

## 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.

Requisitos previos: Es conveniente que el alumno tenga conocimientos previos de Organización de Empresas, Marketing, Dirección Comercial y Dirección Financiera.

La asignatura supone una aplicación práctica de todos los conocimientos de las diferentes áreas de conocimiento dentro de la administración y dirección, enfocadas a la planificación de un proyecto empresarial. Se encuentra dentro del Módulo II: Conocimientos Técnicos y en particular en la Materia 2: Organización y Dirección de Empresas

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

**CONTENIDOS DE LA ASIGNATURA:**

### 1. Creación de empresas

1. La idea y el modelo de negocio. Business Model Canvas.

2. El análisis del entorno y del cliente.
3. La propuesta de valor, los objetivos y la estrategia.
4. Los recursos, las habilidades y las capacidades.
5. La organización y las personas.
6. Plan de Marketing (producto, precio, distribución y comunicación)
7. Plan de inversiones y análisis de viabilidad Económico Financiera.
8. Plan de empresa.

#### OBSERVACIONES CONTENIDO DE LA ASIGNATURA:

TEMA 1. La idea y el modelo de negocio. Business Model Canvas.

TEMA 2. El análisis del entorno y del cliente.

TEMA 3. La propuesta de valor, los objetivos y la estrategia.

TEMA 4. Los recursos, las habilidades y las capacidades.

TEMA 5. La organización y las personas.

TEMA 6. Plan de Marketing (producto, precio, distribución y comunicación)

TEMA 7. Plan de inversiones y análisis de viabilidad Económico Financiera.

TEMA 8. Plan de empresa.

#### RECURSOS DE APRENDIZAJE:

El profesor facilitará materiales Completos para el seguimiento de la asignatura, los cuales consistirán en presentaciones 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 GENERALES:

- CG04. Capacidad para tomar decisiones
- CG08. Capacidad para trabajar en equipo
- CG11. Capacidad de crítica y autocrítica
- CG13. Habilidades interpersonales
- CG17. Capacidad para generar nuevas ideas (creatividad)

#### COMPETENCIAS ESPECÍFICAS:

- CE03. Capacidad para dirigir y gestionar (management) la empresa entendiendo su ubicación competitiva e institucional e identificando sus fortalezas y debilidades
- CE10. Capacidad para elaborar, evaluar y administrar proyectos empresariales
- CE11. Capacidad para realizar tareas de asesoría y consultoría empresarial
- CE13. Capacidad para elaborar un plan de empresa y desarrollar iniciativas empresariales
- CE17. Capacidad para buscar y analizar información procedente de diversas fuentes
- CE18. Capacidad para aplicar los conocimientos en la práctica

#### RESULTADOS DE APRENDIZAJE:

El alumno será capaz de:

- 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...).
- Interpretar un plan de negocio.
- Desarrollar un plan de negocio.

## BIBLIOGRAFÍA Y RECURSOS DE REFERENCIA GENERALES

### BIBLIOGRAFÍA BÁSICA:

- Osterwalder, A y Pigneur, Y (2010): Generación de modelos de negocio. Deusto. Madrid. ISBN: 9788423427994
- Castro Albacens, I y Rufino Rús, J.I. (2010): Creación de empresas para emprendedores. Pirámide Madrid. ISBN: 978-84-368-3410-9

### WEBS DE REFERENCIA:

Web / Descripción

[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

## 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:

Tema 1. "La idea y el modelo de negocio. Business Model Canvas".

Semanas: 1 a 3.

Actividades formativas: CP: Clase presencial, G: Trabajo en grupo, PL: Problem Based Learning, C: Clases prácticas

Tema 2. "El análisis del entorno y del cliente".

Semana: 4.

Actividades formativas: CP: Clase presencial, G: Trabajo en grupo, PL: Problem Based Learning, C: Clases prácticas, TU: Tutorías (Grupal 1)

Tema 3. "La propuesta de valor, los objetivos y la estrategia".

Semana: 5.

Actividades formativas: T: Presentación trabajos (trabajo 1), C: Clases prácticas, E: Evaluación (entrega trabajo 1)

Tema 4. "Los recursos, las habilidades y las capacidades"

Semana: 6.

Actividades formativas: CP: Clase presencial, G: Trabajo en grupo, PL: Problem Based Learning, C: Clases prácticas

Tema 5. "La organización y las personas".

Semana: 7 a 8.

Actividades formativas: CP: Clase presencial, G: Trabajo en grupo, PL: Problem Based Learning, C: Clases prácticas, TU: Tutorías (Grupal 2)

Tema 6. "Plan de Marketing (producto, precio, distribución y comunicación)"

Semanas: 9 a 10.

Actividades formativas: CP: Clase presencial, G: Trabajo en grupo, PL: Problem Based Learning, C: Clases prácticas, TU: Tutorías (Grupal 3)

Tema 7. "Plan de inversiones y análisis de viabilidad Económico Financiera".

Semanas: 11 a 12.

Actividades formativas: CP: Clase presencial, G: Trabajo en grupo, PL: Problem Based Learning, C: Clases prácticas

Tema 8. Plan de empresa.

Semanas: 13 a 14.

Actividades formativas: CP: Clase presencial, G: Trabajo en grupo, PL: Problem Based Learning, C: Clases prácticas, TU: Tutorías (grup 4)

Semana: 15. E: Evaluación (Trabajo 2 + Videodefensa)

Semana: 16 y 17. TU: Tutorías

Semanas: 18 y 19: Evaluación (Fechas de evaluación asignadas por Decanato)

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.

#### **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
Pruebas orales					X										X	X	X	X
Pruebas objetivas															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 signatura:

- Trabajo 1. Idea de empresa y 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 signatura:

Defensa de idea de empresa y modelo de negocio (Pruebas orales) (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 proyecto de empresa (Trabajo 2). Si el alumno no alcanzase el 50% (5 puntos sobre 10) de la calificación en las pruebas tipo test 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.

La planificación de la evaluación tiene un carácter meramente orientativo y podrá ser modificada a criterio del profesor, en función de circunstancias externas y de la evolución del grupo. Los sistemas de evaluación descritos en esta guía docente son sensibles tanto a la evaluación de las competencias como de los contenidos de la asignatura. La realización fraudulenta de cualquiera de las pruebas de evaluación, así como la extracción de información de las pruebas de evaluación, será sancionada según lo descrito en el Reglamento 7/2015, de 20 de noviembre, de Régimen Disciplinario de los estudiantes, Arts. 4, 5 y 7 y derivarán en la pérdida de la convocatoria correspondiente, así como en el reflejo de la falta y de su motivo en el expediente académico del

alumno.

#### 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. 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 el proyecto de empresa.

La planificación de la evaluación tiene un carácter meramente orientativo y podrá ser modificada a criterio del profesor, en función de circunstancias externas y de la evolución del grupo. Los sistemas de evaluación descritos en esta guía docente son sensibles tanto a la evaluación de las competencias como de los contenidos de la asignatura. La realización fraudulenta de cualquiera de las pruebas de evaluación, así como la extracción de información de las pruebas de evaluación, será sancionada según lo descrito en el Reglamento 7/2015, de 20 de noviembre, de Régimen Disciplinario de los estudiantes, Arts. 4, 5 y 7 y derivarán en la pérdida de la convocatoria correspondiente, así como en el reflejo de la falta y de su motivo en el expediente académico del alumno.

#### SISTEMAS DE EVALUACIÓN:

	SISTEMA DE EVALUACIÓN	PORCENTAJE (%)
Pruebas orales		20%
Trabajos y proyectos		55%
Pruebas objetivas		25%