

DATOS GENERALES DE LA ASIGNATURA

ASIGNATURA: Creación de Empresas

PLAN DE ESTUDIOS: Grado en Fisioterapia (PGR-FISIO)

GRUPO: 2324-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

DATOS DEL PROFESOR

NOMBRE Y APELLIDOS: JUAN VICENTE GARCÍA MANJÓN

EMAIL: jvgarciam@uemc.es

TELÉFONO: 983 00 10 00

HORARIO DE TUTORÍAS: Viernes a las 13:00 horas

CV DOCENTE:

Juan Vicente García Manjón es un experto en innovación, estrategia y emprendimiento, con más de 30 años de experiencia profesional en el mundo académico y empresarial. Es Doctor en Tecnologías de la Información y las Telecomunicaciones, Licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales, y cuenta con varias posgrados universitarios en áreas como la organización y gestión de la innovación, el desarrollo personal y el mindfulness. Además, es Coach Profesional certificado por la escuela Líder Haz Go.

Actualmente, es profesor de innovación empresarial, estrategia y creación de empresas en la Universidad Europea Miguel de Cervantes, donde también ha ocupado cargos de responsabilidad en el área de la gestión académica en distintos vicerrectorados. Asimismo, es investigador acreditado con un sexenio de investigación, miembro del comité editorial y evaluador en revistas científicas, y autor de numerosas publicaciones, libros y artículos en revistas nacionales e internacionales. Ha participado como ponente en dos eventos TEDx, y es emprendedor en el área de la innovación y la tecnología. Colabora como mentor en varias entidades como BridgeforBillions, Ashoka Changemakers o Fundación Princesa de Girona.

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 el emprendimiento 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 interesante que el alumno haya cursado la asignatura "Intervención de fisioterapia en la

comunidad y gestión en fisioterapia” y conozca las posibilidades profesionales de la fisioterapia vinculadas con la atención a la comunidad y las principales características del ejercicio libre de la profesión de fisioterapia.

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. La asignatura pertenece al módulo V del Grado en Fisioterapia, materia de “Creación 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. TEMA 1. La idea y el modelo de negocio. Business Model Canvas.
2. TEMA 2. El análisis del entorno y del cliente.
3. TEMA 3. La propuesta de valor, los objetivos y la estrategia.
4. TEMA 4. Los recursos, las habilidades y las capacidades.
5. TEMA 5. La organización y las personas.
6. TEMA 6. Plan de Marketing (producto, precio, distribución y comunicación)
7. TEMA 7. Plan de inversiones y análisis de viabilidad Económico Financiera.
8. 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. Se utilizará Microsoft Teams como recurso colaborativo dentro de la asignatura.

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. 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 + defensa)

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 (grupal 4)

Semana: 15. E: Evaluación (Trabajo 2 + Video defensa)

Semana: 16. TU: Tutorías. 2h. de tutorías grupales. Desde la Facultad de Ciencias de la Salud se notificarán tanto al profesorado como al alumnado los calendarios de estas tutorías.

Semanas: 16 a 17. E: Evaluación (Fechas de evaluación asignadas por Decanato)

Tutorías individuales; previa cita con el docente.

Esta planificación tiene un carácter meramente orientativo y podrá ser modificada a criterio del profesor, en función de circunstancias externas y de la evolución del grupo. El profesor informará convenientemente a los alumnos de dichas modificaciones. 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.

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			

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 asignatura:

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 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 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 escritas	80%
Pruebas orales	20%