

DATOS GENERALES DE LA ASIGNATURA

ASIGNATURA: Creación de Empresas
PLAN DE ESTUDIOS: Grado en Ciencias de la Actividad Física y del Deporte (PGR-CAFD)
GRUPO: 2425-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

DATOS DEL PROFESOR

NOMBRE Y APELLIDOS: CELIA MARTÍN SIERRA
EMAIL: cmartins@uemc.es
TELÉFONO: 983 00 10 00
HORARIO DE TUTORÍAS: Viernes a las 11:00 horas

CV DOCENTE:

Celia Martín Sierra es Doctora en Organización de empresas (2011) por la Universidad de Valladolid, Licenciada en Ciencias Económicas y Empresariales por la misma Universidad, Máster en Dirección de Recursos Humanos por la Escuela de Negocios de la Cámara de Comercio de Valladolid, y postgrado en Dirección de Recursos Humanos por la UNED. Acreditada a Contratado Doctor y profesor de Universidad privada por la ANECA y ACSUCYL. Su experiencia docente se centra en la docencia de asignaturas vinculadas al ámbito empresarial, principalmente en el área de organización de empresas y gestión y dirección de recursos humanos. Actualmente pertenece al Dpto. de Ciencias Sociales de la Universidad Europea Miguel de Cervantes y ha impartido docencia tanto en modalidad presencial como on line en diversas titulaciones de Grado y Máster de la UEMC. Además ha liderado y participado en varios Proyectos de innovación educativa-PIE- de la UEMC en los últimos 6 cursos, relativos al emprendimiento, desarrollo de habilidades de trabajo en equipo, outdoor training, aprendizaje colaborativo y enseñanza entre iguales, a través de metodologías activas.

CV PROFESIONAL:

Su experiencia profesional se ha desarrollado principalmente en el ámbito de la consultoría organizativa en la Consultora de formación y organización empresarial FORMACAL, SL. perteneciente a FORMAGRUPO. También un año de experiencia como Controller financiero en el ADE-Agencia de Desarrollo Económico de Castilla y León.

CV INVESTIGACIÓN:

Sus líneas de investigación se centran en la gestión de recursos humanos, especialmente la retención y desarrollo del capital humano y su relación con la innovación, así como en el trabajo en equipo y el ámbito de la gestión de conocimiento. Actualmente pertenece al grupo de investigación HOS-Humanity Organizational Studies de la Universidad Europea Miguel de Cervantes. Ha publicado capítulos y artículos en diversos manuales, en revistas científicas del área de management, dirección de empresas y dirección de recursos humanos y ha sido ponente en múltiples congresos del área de gestión empresarial a nivel nacional e internacional.

DATOS ESPECÍFICOS DE LA ASIGNATURA

DESCRIPTOR DE LA ASIGNATURA:

La asignatura se centra en el emprendimiento como forma de creación de valor. Se trabaja la creatividad, la generación de ideas empresariales, comprensión del valor estratégico, el diseño de modelos de negocio, el análisis sistémico y la preparación de un sencillo plan de empresa. La asignatura pertenece a la materia de Organización y Dirección de Empresas. Esta asignatura es de gran importancia para todos aquellos que elijan el emprendimiento como futuro profesional, ya que les permitirá comprender y diseñar un posible modelo de negocio. Y también para aquellos que trabajen para una organización/empresa pues les permitirá comprender el modelo de negocio de la empresa/organización para la que trabajen.

Requisitos previos: se recomienda haber cursado las asignaturas de "Planificación, dirección y gestión de sistemas deportivos" y "Economía de la empresa", y también es de utilidad haber cursado o simultaneado la optativa "Organización de empresas".

CONTENIDOS DE LA ASIGNATURA:

1. **Creación de empresas** : Temas relativos al proceso de ideación y creación de empresa
 1. Emprendimiento y Creación de empresas: habilidades y técnicas de creatividad para el emprendimiento. : Conocimientos básico sobre qué es el emprendimiento, desarrollo de habilidades soft para emprender y técnicas de creatividad e innovación para creación de empresas
 2. La idea y el modelo de negocio. Business Model Canvas. : Introducción al modelo CANVAS. Plan de negocio.
 3. El análisis del mercado, del entorno y del cliente. : Análisis del entorno (PEST-PESTEL). Modelos de análisis del cliente. Modelos de análisis de mercado.
 4. La ventaja competitiva: propuesta de valor, objetivos y la estrategia. La innovación. : Conocer las opciones estratégicas en la empresa y el valor de la innovación.
 5. Análisis interno: recursos, habilidades y capacidades. Organización interna y personas. Decisiones estructurales. Decisiones de recursos humanos. : Conocimientos para abordar el análisis interno y conocer la importancia de la gestión de personas en la creación y éxito empresarial y poder tomar decisiones del plan operativo y del plan de recursos humanos.
 6. Análisis de Mercado y Plan de Marketing (producto, precio, distribución y comunicación) : Análisis de mercado y estrategias de producto, precio, distribución y comunicación.
 7. Plan Financiero. Plan de Empresa. Plan de negocio. : Cuestiones básicas de evaluación económico-financiera. Propuesta de plan de empresa/plan de negocio. Evaluación económico-financiera.
 8. Trámites administrativos y cuestiones legales de creación de empresa. : Pautas básicas del procedimiento administrativos y legales para la creación de una empresa. Presentación del proyecto de empresa. Constitución de la empresa: estructura legal, tramitación administrativa y constitución de empresa.

OBSERVACIONES CONTENIDO DE LA ASIGNATURA:

Los temas que componen la asignatura tendrán diversa extensión. El índice contenidos podrá verse alterado (en orden o contenidos) según el criterio del equipo docente buscando siempre la adaptación al grupo y a la mejora del aprendizaje del alumnado. Esta asignatura está muy relacionada con contenidos vistos en la asignatura relativas al ámbito empresarial y de gestión que se imparten en el Grado.

RECURSOS DE APRENDIZAJE:

El equipo docente facilitará materiales para el seguimiento de la asignatura, los cuales consistirán en presentaciones de cada uno de los temas. Estos materiales estarán disponibles en moodle de la asignatura. Además, el alumnado 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 podrá utilizar microsoft teams como recurso colaborativo dentro de la asignatura.

COMPETENCIAS Y RESULTADOS DE APRENDIZAJE A ADQUIRIR POR EL ALUMNO

COMPETENCIAS GENERALES:

- CG03. Desarrollar habilidades de liderazgo, relación interpersonal y trabajo en equipo
- CG04. Desarrollar competencias para la adaptación a nuevas situaciones y resolución de problemas, y para el aprendizaje autónomo
- CG05. Desarrollar hábitos de excelencia y calidad en el ejercicio profesional
- CG06. Conocer y actuar dentro de los principios éticos necesarios para el correcto ejercicio profesional
- CG08. Capacidad para tomar decisiones
- CG09. Capacidad crítica y autocrítica
- CG10. Capacidad para generar nuevas ideas

COMPETENCIAS ESPECÍFICAS:

- CE16. Planificar, desarrollar y evaluar la realización de programas de actividades físico-deportivas
- CE17. Elaborar programas para la dirección de organizaciones, entidades e instalaciones deportivas
- CE24. Conocer, comprender y utilizar los aspectos legislativos relacionados con el ámbito de su profesión
- CE27. Adquirir un compromiso ético profesional de respeto a la dignidad humana, los derechos y libertades fundamentales de todas las personas, y la igualdad de hombres y mujeres
- CE33. Capacidad para elaborar un plan de empresas y desarrollar iniciativas empresariales

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
- Michael E. Porter (1990): Ventaja competitiva (edición revisada) : creación y sostenimiento de un desempeño superior. . ISBN: 970-24-0203-4

BIBLIOGRAFÍA COMPLEMENTARIA:

- María de los Angeles Gil Estallo (2013): Cómo crear y hacer funcionar una empresa. . ISBN: 9788473569705
- Eric Ries (2018): El método Lean Startup : cómo crear empresas de éxito utilizando la innovación continua . DEUSTO. ISBN: 9788423409495

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 equipo docente 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 equipo docente 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 equipo docente 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. Se plantearán preguntas y cuestiones para el debate, sugerirá planteamientos diversos con el fin de generar un pensamiento crítico entre los estudiantes.

MÉTODO HEURÍSTICO:

Los estudiantes deberán llevar a cabo el análisis y propuesta de un modelo de negocio y esquema de 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 equipo docente.

CONSIDERACIONES DE LA PLANIFICACIÓN:

Esta planificación tiene un carácter meramente orientativo y podrá ser modificada a criterio del equipo docente, en función de circunstancias externas y de la evolución del grupo; en cuyo caso se informará convenientemente al alumnado de dichas modificaciones.

Tema 1. “Emprendimiento y Creación de empresas”.

Semanas: 1 a 3. Actividades formativas: CP: Clase presencial, G: Trabajo en grupo, PL: Problem Based Learning; C: Clases prácticas

Tema 2: La idea y el modelo de negocio. Business Model Canvas. Semanas 4-5

Semanas 4-5. Actividades formativas: CP: Clase presencial, G: Trabajo en grupo, PL: Problem Based Learning,

Tema 3. “El análisis del entorno y del cliente”.

Semana: 6. Actividades formativas: CP: Clase presencial, G: Trabajo en grupo, PL: Problem Based Learning, C: Clases prácticas.

Tema 4. “Ventaja competitiva: propuesta de valor, objetivos y estrategia.

Semana: 7. Actividades formativas: T: Presentación trabajos (trabajo 1), C: Clases prácticas,

Tema 5. “Análisis interno: recursos, habilidades y capacidades. Organización y personas.

Semana: 8-9. Actividades formativas: CP: Clase presencial, G: Trabajo en grupo, PL: Problem Based Learning, C: Clases prácticas

Tema 6. “Plan Marketing”.

Semana: 10. Actividades formativas: CP: Clase presencial, G: Trabajo en grupo, PL: Problem Based Learning, C: Clases prácticas,

Tema 7 y 8: “Plan Financiero y Plan de Empresa” + “Proceso administrativo de creación de empresa”

Semanas: 11-13. Actividades formativas: CP: Clase presencial, G: Trabajo en grupo, PL: Problem Based Learning, C: Clases prácticas.

Tutorías finales y presentación de trabajos:

Semanas: 14-15: Evaluación (Trabajo 2 + Video defensa o prueba oral)

A lo largo del cuatrimestre se realizarán varias tutorizaciones de los trabajos grupales durante el transcurso de las clases.

Semana: 16. TU: Tutorías. 2h. de tutoría académica grupal. Desde la dirección de la Facultad 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 equipo docente.

Las tutorías individuales podrán ser presenciales o por Teams y podrían verse modificadas en función de los horarios establecidos. Las tutorías académicas grupales serán presenciales y están fijadas en la semana amarilla

de preparación para la convocatoria ordinaria (2 horas) y extraordinaria (2 horas). Desde la Facultad correspondiente se notificarán tanto al profesorado como al alumnado los calendarios de estas tutorías como viene siendo habitual.

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.

Además, y en relación al uso de sistemas de Inteligencia Artificial.

1. Alguna de las las actividades son susceptibles de utilizar herramientas de inteligencia artificial de manera ética y responsable, lo que supone que su uso está destinado para conseguir más información, contrastar y ayudar de manera efectiva a fomentar la creatividad y enriquecer el aprendizaje activo. Así se entiende que la aplicación inapropiada como el traslado de la reproducción de las herramientas sin aportación y trabajo propio, representa un comportamiento inadecuado, que no cumple con los objetivos de las actividades y así se verá reflejado en su calificación.

2. El equipo docente podrá incorporar medidas de carácter aleatorio o fijo (sustentación oral del resultado, incluir variaciones en los enunciados, aplicaciones de los resultados a otros contextos, etc.), antes, durante o al finalizar cada actividad formativa, con el propósito de confirmar el uso apropiado de la herramienta de inteligencia artificial.

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	X
Pruebas orales														X	X	X	X	X

CONSIDERACIONES DE LA EVALUACIÓN EN LA CONVOCATORIA ORDINARIA:

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

- Trabajo 1. Idea y modelo de negocio I (20% de la calificación final - 2 puntos)
- Trabajo 2. Modelo de negocio II y 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 y/o vídeo defensa proyecto de empresa) (10% de la calificación final - 1 punto)

Pruebas Tipo Test (Pruebas objetivas) (30% de la calificación final - 3 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 los proyectos y trabajos. Si el alumno no alcanzase el 50% (5 puntos sobre 10) de la calificación en las pruebas tipo test o en los trabajos 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/a no superase la convocatoria ordinaria deberá volver a presentar en convocatoria extraordinaria aquellas actividades/trabajos en las que no hubiese alcanzado el 50% de la calificación (5 puntos sobre 10). La defensa de idea de empresa o 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% los trabajos y proyectos de empresa.

Notas comunes a las evaluaciones de las Convocatorias Ordinaria y Extraordinaria.

El uso inapropiado de herramientas de inteligencia artificial, tendrán una calificación de cero (0). Asimismo, si se comprueba que este comportamiento irresponsable es generalizado o habitual por parte del estudiante, además de reflejarlo en su evaluación continua y final, puede acarrear la apertura de un expediente disciplinario.

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.

Los sistemas de evaluación descritos en esta GD son sensibles tanto a la evaluación de las competencias como de los contenidos de la asignatura.

SISTEMAS DE EVALUACIÓN:

SISTEMA DE EVALUACIÓN	PORCENTAJE (%)
Pruebas orales	10%
Trabajos y proyectos	60%
Pruebas objetivas	30%