

DATOS GENERALES DE LA ASIGNATURA

ASIGNATURA: Creación de Empresas

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

GRUPO: 2526-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: EDUARDO PRESENCIO SÁNCHEZ

EMAIL: epresencio@uemc.es

TELÉFONO: 983 00 10 00

HORARIO DE TUTORÍAS: Lunes a las 19:00 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 y apoyo a alumnado con diferentes perfiles. También cuenta con experiencia docente universitaria sobre asignaturas del ámbito empresarial.

La asignatura se imparte con la profesora Celia Martín.

CV PROFESIONAL:

Experiencia de más de 19 años como técnico de Desarrollo Empresarial, 17 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 y coordinación de diversos programas de emprendimiento, innovación, transformación digital, sostenibilidad, 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 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 supone una aplicación práctica de conocimientos de las diferentes áreas relativas a la administración y dirección, enfocadas a la planificación de un proyecto empresarial y a comprender qué es el valor estratégico. La asignatura tiene 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.

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 para creación de empresas
 2. Creatividad y emprendimiento: Comprensión del proceso creativo aplicado al emprendimiento. Uso de diversas herramientas creativas.
 3. El modelo de negocio. Lienzo el Modelo Canvas.: Introducción al modelo CANVAS
 4. Análisis del entorno y del Cliente: Análisis del entorno (PEST-PESTEL) y modelos de análisis del cliente
 5. Propuesta de Valor. Objetivos y estrategia competitiva.: Conocer las opciones estratégicas en la empresa
 6. Plan de Marketing (producto, precio, distribución y comunicación): Análisis de estrategias de producto, precio, distribución y comunicación.
 7. Plan Financiero. Plan de Empresa.: Cuestiones básicas financieras, Y esquema del plan de empresa.
 8. Proceso administrativo de creación de empresa: Pautas básicas del procedimiento administrativos y legales para la creación de una 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 otras asignaturas 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:

- 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
- Michael E. Porter (1990): Ventaja competitiva (edición revisada) : creación y sostenimiento de un desempeño superior. . ISBN: 970-24-0203-4
- Manel Rajadell Carreras (2019): Creatividad, emprendimiento y mejora continua . Reverté. ISBN: 9788494949357
- José Antonio de Miguel (2024): Modelos de negocio: Resolución de problemas y creación de valor. . ISBN: 9788410235021

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, se sugerirán 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 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. Además en el transcurso de las clases se realizarán actividades con metodologías activas, de aprendizaje vivencial a través de dinámicas que otorgan al alumnado un papel activo en su propio proceso de aprendizaje.

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: Creatividad y emprendimiento. Semanas 4-5

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

Tema 3. Modelo de Negocio. Introducción la Modelo CANVAS.

Semana: 5-6. Actividades formativas: CP: Clase presencial, G: Trabajo en grupo, PL: Problem Based Learning, C: Clases prácticas.

Tema 4. Análisis del entorno y del cliente. .

Semana: 7-8. Actividades formativas: T: Presentación trabajos (trabajo 1), C: Clases prácticas,

Tema 5. Propuesta de valor, objetivos y estrategia

Semana: 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. Y a lo largo de la asignatura podrán realizarse algún taller o charla desarrollo de competencias emprendedoras vinculado a proyectos de innovación (queda condicionado a la resolución de Convocatoria) y/o a actividades en colaboración con el DIT (departamento de investigación y transferencia) de la UEMC.

Semana: 16. TU: Tutorías. 2h. de tutoría 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 por mail con el equipo docente.

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	X
Pruebas orales														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 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. Actividades y entrega de idea de negocio (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 entrega del trabajo final grupal del modelo de negocio ser realizará en las dos últimas semanas del curso, y en dicho periodo se realizará también la defensa oral que cada grupo tendrá que llevar a cabo de su proyecto, en consecuencia la evaluación se completa con las siguientes pruebas:

- 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), que 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.

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/a 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 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% en los trabajos y proyectos (es decir, tener las dos partes aprobadas), y que la suma de ambas partes de una nota mayor de 5 sobre 10.

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	10%
Trabajos y proyectos	50%
Pruebas objetivas	30%
Informes de prácticas	10%