

## DATOS GENERALES DE LA ASIGNATURA

**ASIGNATURA:** Creación de Empresas

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

**GRUPO:** 2627-M1

**CENTRO:** Facultad de Ciencias de la Salud

**CARÁCTER DE LA ASIGNATURA:** Optativa (OP)

**ECTS:** 6,0

**CURSO:** 4º

**TEMPORALIDAD:** 2º Semestre

**IDIOMA EN QUE SE IMPARTE:**

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

## DATOS DEL DOCENTE

**NOMBRE Y APELLIDOS:** EDUARDO PRESENCIO SÁNCHEZ

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

**TELÉFONO:** 983 00 10 00

**HORARIO DE TUTORÍAS:** Jueves a las 11:00 horas

**INFORMACIÓN SOBRE TITULACIONES :**

- Licenciado Geografía (Universidad UVA)

**EXPERIENCIA DOCENTE :**

- Cuenta con experiencia de 4 años en docencia universitaria en el nivel del Grado (Varios años de docencia impartida en UEMC en asignaturas relacionadas con la empresa y el emprendimiento. También acumula docencia en formación no reglada durante toda su carrera profesional, en la misma rama de conocimiento y para diferentes tipos de alumnado.)

**EXPERIENCIA PROFESIONAL :**

- Tiene experiencia en el ámbito profesional de Más de 10 años en el sector Público (Más de 20 años de experiencia en actividades relacionadas con el desarrollo empresarial y territorial. Principalmente en la Cámara de Comercio de Valladolid, con puestos de técnico y coordinador, realizando diferentes tareas y participando en variados proyectos de dinamización empresarial en el ámbito de la provincia de Valladolid.)

## 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 modelo CANVAS, 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 : Conocimientos básico sobre qué es el emprendimiento, desarrollo de habilidades soft para emprender.
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 : Desarrollo de 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 : básicas del procedimiento administrativos y legales para la creación de una empresa

**OBSERVACIONES DEL CONTENIDO DE LA ASIGNATURA:**

Una parte importante de esta asignatura es trabajo en equipo en el aula en torno a una idea innovadora de negocio, por lo que la asistencia regular a las clases es muy importante. 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 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:

- José Antonio de Miguel (2024): Modelos de negocio: Resolución de problemas y creación de valor. . ISBN: 9788410235021
- Manel Rajadell Carreras (2019): Creatividad, emprendimiento y mejora continua . Reverté. ISBN: 9788494949357
- Michael E. Porter (1990): Ventaja competitiva (edición revisada) : creación y sostenimiento de un desempeño superior. . ISBN: 970-24-0203-4
- Castro Albacens, I y Rufino Rús, J.I. (2010): Creación de empresas para emprendedores. . Pirámide Madrid. . ISBN: 978-84-368-3410-9
- Osterwalder, A y Pigneur, Y (2010): Generación de modelos de negocio. . Deusto. Madrid. . ISBN: 9788423427994

#### 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

#### OTRAS FUENTES DE REFERENCIA:

Business Model Canvas (<https://www.strategyzer.com/the-business-model-canvas-1> ) Páginas para descargar plantillas de modelos Canvas y otras herramientas.

### 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, mapas de empatía, 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 aquí detallada tiene carácter 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.

Tema 2: Creatividad y emprendimiento. Semanas 4-5

Tema 3. Modelo de Negocio. Introducción la Modelo CANVAS. Semana:5-6.

Tema 4. Análisis del entorno y del cliente. .Semana: 7-8.

Tema 5. Propuesta de valor, objetivos y estrategia. Semana: 9.

Tema 6. "Plan Marketing". Semana: 10-11.

Tema 7 y 8: "Plan Financiero y Plan de Empresa" + "Proceso administrativo de creación de empresa" . Semanas: 12-13 .

Semanas: 14-15: Tutorías finales de trabajo en aula, y Evaluación (Entrega Proyecto grupal + Video defensa o prueba oral)

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

Además, 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), así como una posible visita a la Cámara de Comercio de Valladolid.

Semana: 16. Tutorías. 2h. de tutoría grupal. Desde la dirección de la Facultad se notificarán tanto al profesorado como al alumnado los calendarios de estas tutorías.

Tutorías individuales; previa cita por mail con el equipo docente.

La planificación de esta asignatura se prevé pueda completarse/se completa con actividades complementarias académicas y/o de extensión universitaria (jornadas, eventos, seminarios) orientadas a la adquisición de competencias transversales que impulsan la formación integral de los estudiantes, al objeto de que estos sean, además, capaces de adaptarse a las demandas de la sociedad en que vivimos.

## 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  |

| Actividad   | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | 11 | 12 | 13 | 14 | 15 | ¿Se evalúa? | CO | CE |
|-------------|---|---|---|---|---|---|---|---|---|----|----|----|----|----|----|-------------|----|----|
| Prueba oral |   |   |   |   |   |   |   |   |   |    |    |    |    |    | 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 Proyecto entrega 1 (idea de negocio preliminar) (20% de la calificación final - 2 puntos, )
- Trabajo 2. Modelo de negocio II-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), evaluación teórica de la asignatura 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 escritas |                       | 90%            |

| SISTEMA DE EVALUACIÓN | PORCENTAJE (%) |
|-----------------------|----------------|
| Pruebas orales        | 10%            |