



Código Asignatura:
EC0112
Nombre Asignatura:
Creación de empresas
Grado: Administración y
Dirección de Empresas



UNIVERSIDAD
NEBRIJA

Asignatura: Creación de empresas
Carácter: Optativo
Idioma: Español
Modalidad: Presencial y a distancia
Créditos: 3 ECTS
Curso: 3
Semestre: 1
Grupo: ADE
Profesores/Equipo Docente:
Francisco Javier Ramos Gonzalez

1. REQUISITOS PREVIOS

Ninguno

2. BREVE DESCRIPCIÓN DE CONTENIDOS

Es una asignatura de 3 créditos ECTS que aborda la vertiente práctica de creación de una empresa y todas sus fases: desde la redacción de un plan de negocio y viabilidad hasta la realización de los trámites para su puesta en marcha efectiva. En una primera etapa se identifica la idea concreta de negocio y se desarrolla un plan de negocio y viabilidad en torno a la misma. La redacción del plan de negocio conlleva fases intermedias como son el análisis y estudio del mercado potencial, de la posible competencia, de las posibilidades de internacionalización, de puntos fuertes y débiles, ubicación del negocio, aspectos logísticos, financiación y otros puntos que se van tratando progresiva y ordenadamente. La asignatura también aborda los aspectos relacionados con la forma jurídica de la empresa y la financiación.

A lo largo del curso, el alumno irá adoptando una visión global de las fases y puntos críticos de la puesta en marcha de una empresa, adquiriendo así una amplia formación de índole práctica y aplicable a la creación efectiva de una empresa.

3. COMPETENCIAS (Materia: Emprendimiento)

Competencias básicas

- Gestionar y administrar una empresa u organización de pequeño tamaño, entendiendo su ubicación competitiva e institucional e identificando sus fortalezas y debilidades
- Integrarse en cualquier área funcional de una empresa u organización mediana o grande y desempeñar con soltura cualquier labor de gestión en ella encomendada
- Valorar a partir de los registros relevantes de información la situación y previsible evolución de una empresa

- Emitir informes de asesoramiento sobre situaciones concretas de empresas y mercados
 - Redactar proyectos de gestión global o de áreas funcionales de la empresa
 - Identificar las fuentes de información económica relevante y su contenido
 - Entender las instituciones económicas como resultado y aplicación de representaciones teóricas o formales acerca de cómo funciona la economía
 - Derivar de los datos información relevante imposible de reconocer por no profesionales
 - Usar habitualmente la tecnología de la información y las comunicaciones en todo su desempeño profesional
 - Leer y comunicarse en más de un idioma, en especial en inglés
 - Comunicarse con fluidez en su entorno y trabajar en equipo
- Aplicar al análisis de los problemas criterios profesionales basados en el manejo instrumentos técnicos

Competencias generales

- CG1.- Capacidad para la resolución de problemas
- CG2.- Capacidad de análisis y síntesis
- CG3.- Capacidad de organización y planificación
- CG4.- Habilidad para analizar y buscar información proveniente de fuentes diversas
- CG5.- Capacidad de tomar decisiones
- CG6.- Capacidad de transmisión de conocimientos
- CG8.- Capacidad para trabajar en equipo
- CG9.- Trabajar en entornos de presión
- CG10.- Motivación por la calidad
- CG11.- Capacidad de adaptación a nuevas situaciones
- CG14.- Habilidad en el diseño y gestión de proyectos
- CG16.- Adquirir la capacidad para aplicar los conocimientos teóricos a los problemas de la vida cotidiana
- CG22.- Ser capaz de desarrollar argumentaciones que orienten la toma de decisiones a partir del análisis territorial realizado y de la comprensión global en sus distintas escalas de los fenómenos observados
- CG22.- Ser capaz de desarrollar argumentaciones que orienten la toma de decisiones a partir del análisis territorial realizado y de la comprensión global en sus distintas escalas de los fenómenos observados
- CG22.- Ser capaz de desarrollar argumentaciones que orienten la toma de decisiones a partir del análisis territorial realizado y de la comprensión global en sus distintas escalas de los fenómenos observados

Competencias específicas

- CE 30: Definir criterios según los cuales se define una empresa y relacionar los resultados con el análisis del entorno para identificar perspectivas.
- CE 31: Identificar nuevos desarrollos de organizaciones empresariales para afrontar con éxito el entorno cambiante.

CE 32: Entender los detalles de las funciones empresariales, tipos de actividades empresariales, regiones geográficas, tamaño de las empresas, sectores empresariales y relacionarlos con conocimientos básicos.

4. ACTIVIDADES FORMATIVAS Y METODOLOGÍA (Materia: Emprendimiento)

Modalidad presencial

Clases de teoría: (90hs/30%/3,6 ECTS) Son sesiones presenciales en las que se utiliza la metodología de la lección magistral con apoyo, en su caso, de las herramientas informáticas adecuadas para la explicación de los conceptos teóricos y de las técnicas aplicables al emprendimiento.

Tutorías: (30hs/10%/1,2 ECTS) Seguimiento personalizado del alumno a través de la resolución individual de dudas y problemas de la materia, así como del seguimiento de su participación activa en los trabajos en equipo.

Estudio individual y prácticas: (140hs/46.67%/5,6 ECTS) Lectura y recensiones de artículos y trabajos de investigación de interés y actualidad. Lectura y resolución de casos prácticos. Organización de trabajos individuales y en equipo.

Trabajo en equipo: (40hs/13.33%/1,6 ECTS) Los alumnos, organizados en equipos de trabajo, seleccionarán una idea de negocio y presentarán trabajos prácticos y originales en cada una de las asignaturas de emprendimiento. En Emprendimiento y generación de ideas identificarán una idea de negocio y desarrollarán las fases previas a la redacción de un plan de negocio y viabilidad. En Creación de empresas redactarán un plan de negocio y viabilidad completo. En gestión de proyectos llevarán a cabo el trabajo de crear una empresa siguiendo la metodología propia de desarrollo, gestión y control de un proyecto hasta completar todas sus fases.

Modalidad a distancia

Teoría: (90hs/30%/3,6 ECTS) Los contenidos didácticos de la asignatura son posicionados en el Campus Virtual Avanzado, en el apartado de "Itinerarios formativos". Estos contenidos se ilustran con vídeos y gráficos que hacen más amena su lectura y su estudio por los alumnos. En el apartado "Documentación" se integran los mismos textos pero sin animaciones, para que los alumnos puedan imprimirlos, si así lo desean. Esto se completa con Tutorías con el profesor y por videoconferencia, en las horas y fechas establecidas.

Tutorías: (30hs/10%/1,2 ECTS) Seguimiento personalizado del alumno aprovechando los recursos tecnológicos del Campus Virtual.

Estudio individual y prácticas: (140hs/46.67%/5,6 ECTS) Lectura y recensiones de artículos y trabajos de investigación de interés y actualidad. Lectura y resolución de casos prácticos. Organización de trabajos individuales y en equipo.

Trabajo en equipo: (40hs/13.33%/1,6 ECTS) Los alumnos, organizados en equipos de trabajo, seleccionarán una idea de negocio y presentarán trabajos prácticos y originales en cada una de las asignaturas de emprendimiento. En Emprendimiento y generación de ideas identificarán una idea de negocio y desarrollarán las fases previas a la redacción de un plan de negocio y viabilidad. En Creación de empresas redactarán un plan de negocio y viabilidad completo. En gestión de proyectos llevarán a cabo el trabajo de crear una empresa siguiendo la metodología propia de desarrollo, gestión y control de un proyecto hasta completar todas sus fases.

5. SISTEMA DE EVALUACIÓN

Convocatoria Ordinaria:

Participación: 10%

Prácticas individuales y trabajo en equipo: 30%

Examen parcial: 10%

Examen final: 50%

Para poder hacer media con las ponderaciones anteriores es necesario obtener al menos una calificación de 5 en el examen final.

El alumno podrá presentar de nuevo los trabajos, una vez han sido evaluados por el profesor y siempre antes del examen de la convocatoria ordinaria, si desea mejorar la calificación obtenida.

FORMA DE EVALUACIÓN PREVISTA EN LA MODALIDAD A DISTANCIA:

Convocatoria Ordinaria:

Participación: 20%

Trabajos individuales o en grupo: 20%

Examen parcial o trabajo de evaluación a distancia: 10%

Examen final, presencial: 50%

Convocatoria extraordinaria:

La calificación final de la convocatoria se obtiene como suma ponderada entre la nota del examen extraordinario (80%) y las calificaciones obtenidas por prácticas y trabajos presentados en convocatoria ordinaria (20%), siempre que la nota del examen extraordinario sea igual o superior a 5.

Asimismo, es potestad del profesor solicitar y evaluar de nuevo las prácticas o trabajos escritos, si estos no han sido entregados en fecha, no han sido aprobados o se desea mejorar la nota obtenida en convocatoria ordinaria.

6. BIBLIOGRAFÍA

Bibliografía básica

OSTERWALDER, A. PIGNEUR, Y. Generación de modelos de negocio. Deusto. 2010. Barcelona

Bibliografía complementaria

BLANK, S. DORF, B. El manual del emprendedor. Gestión 2000. 2012. Barcelona

RIES, E. El método Lean startup. Deusto. 2011. Barcelona

HISRIC, R.D. PETERS, M.P. SHEPHERD, D.A. Entrepreneurship Emprendedores McGraw- Hill. 2005 Madrid.

7. BREVE CURRÍCULUM

Francisco Javier Ramos Gonzalez

Doctor en Ciencias Económicas y Empresariales. Licenciado en Psicología. Diplomado en Psicología Industrial. Licenciado en Derecho. The Competent Manager Course

Socio Director Boston Asesores. Ha dirigido Programas e impartido Clases en distintas Universi

8. LOCALIZACIÓN DEL PROFESOR

El alumno puede contactar con el profesor vía email:

Francisco Javier Ramos Gonzalez: 0

: 0

El profesor estará disponible para tutorías, consultas y otros después de las clases el campus de Princesa (área de profesores).

9. CONTENIDO DETALLADO DE LA ASIGNATURA

UNIDAD 1: INTRODUCCIÓN

Tema 1: Conceptos básicos

- 1 Concepto de emprendimiento
- 2 Implicaciones
- 3 Entorno emprendedor
- 4 Motivaciones para emprender
- 5 Perfil emprendedor

UNIDAD 2: OPORTUNIDADES E IDEAS DE NEGOCIO

Tema 2: Creatividad e innovación

1. Componentes
2. Habilidades
3. Motivaciones
4. Entorno

Tema 3: Proceso creativo

1. Fuentes y oportunidades
2. Propuesta de valor
3. Clientes y necesidades
4. Evaluación y selección

UNIDAD 3: MODELO Y PLAN DE NEGOCIO

Tema 4: Modelo de negocio

1. Concepto de modelo de negocio
2. Elementos del modelo
3. Tipos de modelo

Tema 5: Plan de negocio

1. Concepto de plan de negocio
2. Elementos del plan
3. Utilidad

UNIDAD 4: ESTRATEGIA EMPRESARIAL

Tema 6: Dirección estratégica

1. Concepto de estrategia y dirección estratégica
2. Misión visión y objetivos
3. Análisis competitivo
4. Ventaja competitiva
5. Estrategias competitivas

UNIDAD 5: OPERACIONES Y ORGANIZACION

Tema 7: Plan de operaciones y producción

1. Objetivos
2. Producto mínimo viable
3. Procesos internos
4. Plan de operaciones

Tema 8: Plan de organización y recursos humanos

1. Forma jurídica
2. Organigramas
3. Capital humano

UNIDAD 6. MARKETING Y FINANZAS

Tema 9: Plan de marketing

1. Objetivos
2. Marketing estratégico y operativo
3. Marketing mix

Tema 10: Plan financiero

1. Estados financieros
2. Ratios esenciales
3. Fuentes de financiación
4. Valoración de negocios