

1. FICHA TÉCNICA

CURSO ACADÉMICO: 2019-2020

ASIGNATURA: Creación de Empresas

PROFESOR(ES): D. FERNANDO FLORES BAS

CURSO: 4

TPO: OP

CÓDIGO: 019802318

CRÉDITOS ECTS: 4,0

PLAN DE ESTUDIOS: 2019

UNIVERSIDAD: CES Villanueva

FACULTAD O ESCUELA:

TITULACIÓN:

ÁREA DE CONOCIMIENTO: -

ÚLTIMA REVISIÓN: 04/10/2019 16:52:47

2. DATOS GENERALES

OBJETIVOS GENERALES

Teóricos

La asignatura de Creación de Empresas pretende animar a los estudiantes a crear su propio negocio. Para ello, se les enseñan los conocimientos científicos y técnicos básicos de la creación de empresa y la elaboración de un plan de negocio.

Objetivos formativos:

- Fomentar el espíritu emprendedor entre los alumnos
- Formar al alumno en el proceso de creación y puesta en marcha de una empresa

Prácticos

COMPETENCIAS QUE SE DESARROLLAN

Generales:

CG1: Capacidad para resolver problemas.

CG2: Capacidad de análisis y síntesis.

CG3: Capacidad de organización y planificación.

CG4: Capacidad de comunicación y trabajo en equipo.

Transversales:

CT1: Capacidad de búsqueda de información e investigación.

CT4: Capacidad de aplicar los conocimientos a la práctica.

CT5: Usar tecnologías de la información y las telecomunicaciones.

Específicas:

CE1: Gestionar y administrar una empresa u organización.

CE2: Integrarse en cualquier área funcional de una empresa u organización mediana o grande y desempeñar con soltura cualquier labor de gestión.

CE3: Identificar las fuentes de información económica relevante y su contenido.

CE4: Derivar de los datos información económica relevante.

CE7: Redactar proyectos de gestión global o de áreas funcionales de la empresa.

CONTENIDOS DEL PROGRAMA

1. Entrepreneurship

- Is entrepreneurship right for you?
- Characteristics of an entrepreneur
- What is a start-up
- Reasons to start a new venture

2. Building a successful business

- Identifying the problem you want to solve
- How to present your business idea
- Generating your business idea
- Experiment with your idea

3. Business model canvas to create your business

- Nine building blocks: customer segments, value proposition, channels, customer relationship, revenue streams, key resources, key activities, key partners, cost structure
- Business plan structure; components and content

4. Financials and cash-flow to guide your business plan

5. Legal entity basic structures

6. Organisation models

- From basic forms to clover or network structures

7. Financing a start-up

8. Leadership for a growing business

9. Harvest time and valuation methods

BIBLIOGRAFÍA Y RECURSOS BÁSICOS

BIBLIOGRAFÍA BÁSICA

Osterwalder, A.; Pigneur, Yves (2010): **Business model generation**, John Wiley & Sons; Hoboken, New Jersey.

Osterwalder, Alexander; Pigneur, Yves; Smith, Alan; Bernarda, Greg y Papadakis, Patricia, (2012) **Value proposition design**, John Wiley & Sons; Hoboken, New Jersey.

Aulet, Bill; **Disciplined entrepreneurship workgroup**; John Wiley & Sons, Hoboken, New Jersey.

Ries, Eric (2011): **The lean startup**, Currency New York, Penguin.

Mariotti, Steve and Glackin, Caroline (2016): **Entrepreneurship: starting and operating a small business**, 4th. edition, Pearson.

Boluda, Juan; (2018) **En cien años todos muertos, guía para emprender o morir sin haberlo hecho**; Ed. 1 Conecta, Penguin.

BIBLIOGRAFÍA COMPLEMENTARIA

Gómez Gras, J.M.; Fuentes Fuentes, M.M.; Batista Canino, R.M.; Hernández Mogollón, R. (2012): **Manual de casos sobre creación de empresas en España**, McGraw-Hill, Madrid.

González, F.J. (2012): **Creación de empresas. Guía del emprendedor**, 4ª edición, Ediciones Pirámide, Madrid.

METODOLOGÍA DE ENSEÑANZA

Metodología donde los alumnos tendrán que diseñar el modelo de negocio de su propia empresa de principio a fin junto a sus compañeros de grupo.

Se utilizarán como herramientas presentaciones, vídeos, presentaciones en grupo y grabación de sus propios discursos defendiendo sus propuestas de valor ante inversores potenciales

CRITERIOS Y MÉTODOS DE EVALUACIÓN

- La evaluación final en la convocatoria ordinaria se llevará a cabo de la siguiente manera:
 - Evaluación continua; 50%
 - Examen final; 50%
- Para la evaluación final será necesaria una asistencia mínima del 85%. Una asistencia inferior penalizará de forma proporcional la nota de la evaluación continua
- Para la evaluación continua cada grupo debe de llevar a cabo la elaboración, defensa y venta a inversores de su modelo de negocio.
- El examen final ordinario se realizará en la convocatoria oficial establecida sin excepciones.
- La nota final será la ponderación de la nota obtenida en la evaluación continua y el examen final. No obstante es necesario obtener una nota mínima de 4 puntos para que dicha ponderación se lleve a cabo.
- Si un alumno no obtiene una nota mínima de 4 puntos en el examen final, tendrá que presentarse a la convocatoria extraordinaria.
- Cada alumno deberá seguir el proceso de evaluación continua en el grupo en el que esté matriculado.
- El alumno podrá acogerse a la calificación de “No presentado” en la convocatoria ordinaria si deja de asistir a clase o de realizar las actividades prácticas de la asignatura durante el primer mes y medio de la actividad docente. Transcurrido este periodo, se entiende que sigue a todos los efectos el sistema de evaluación continua.
- En el examen extraordinario se realizará en la convocatoria oficial establecida sin excepciones. No se tendrá en cuenta la nota obtenida en la evaluación continua.
- El alumno que no se presente al examen extraordinario, será considerado como suspendido.

MATERIAL Y RECURSOS TECNOLÓGICOS UTILIZADOS

RECURSO
Presentaciones Powerpoint
Videos
Internet
Correo interno de Villanueva
Apuntes
Casos prácticos