



DATOS IDENTIFICATIVOS

Creación de empresas comerciais

Materia	Creación de empresas comerciais			
Código	V06G270V01702			
Titulación	Grao en Comercio			
Descritores	Creditos ECTS	Sinale	Curso	Cuadrimestre
	6	OB	4	1c
Lingua de impartición	Castelán			
Departamento				
Coordinador/a	González Framil, Juan Francisco			
Profesorado	González Framil, Juan Francisco			
Correo-e	juan.gonzalez@uvigo.gal			
Web	http://http://euee.uvigo.es			
Descrición xeral	En contornas cada vez máis globais e competitivos, a figura do emprendedor adquire un protagonismo capital para o desenvolvemento económico e social da sociedade. Co fin de que o alumno relacione e aplique os coñecementos adquiridos no Grao o programa terá un carácter teórico - práctico, orientado ao desenvolvemento das actitudes e habilidades do alumno, baseado no traballo en equipo. Formaranse equipos de traballo de 4 ou 5 alumnos que desenvolverán un proxecto de creación de empresa. Trátase en definitiva que o alumno sexa capaz de transformar ideas en proxectos concretos.			

Resultados de Formación e Aprendizaxe

Código	
A1	Que os estudantes demostran posuír e comprender coñecementos nunha área de estudo que parte da base da educación secundaria xeral e adoita atoparse a un nivel que, malia se apoiar en libros de texto avanzados, inclúe tamén algúns aspectos que implican coñecementos procedentes da vangarda do seu campo de estudo.
B1	CG1. Adquirir coñecementos de xestión, das técnicas instrumentais, así como dos elementos máis avanzados e innovadores no estudo da actividade comercial para a súa utilización no comercio.
B3	CG3. Recopilar, procesar e interpretar información social, económica e xurídica que permitan emitir xuízos sobre temas relevantes no marco do comercio.
B5	CG5. Adquirir habilidades de liderato, traballo autónomo e en equipa, motivación, flexibilidade, así coma comportamento responsable e ético para desenvolverse convenientemente con todos os axentes que operan na organización e no entorno.
B6	CG6. Coñecer e comprender distintas realidades económicas, xurídicas, sociais e culturais e adquirir unha visión global e multicultural co fin de orientar as estratexias e operacións hacia mercados tanto nacionais como internacionais
C2	CE2. Coñecer as teorías que analizan a intervención do estado en materia económica e os seus instrumentos, así como o concepto de estratexia, a súa tipoloxía e obxeto. Saber vencellar o obxeto e as condicións dos programas de promoción económica coa estratexia e actividades dla organización, así como saber instrumentalos en apoio da estratexia empresarial.
C4	CE4. Coñecer os obxectivos, funcións e técnicas instrumentais dos diferentes subsistemas das organizacións, así como as relacións existentes entre eles desde unha perspectiva de enfoque de sistemas.
C6	CE6. Saber localizar, seleccionar e analizar a información e coñecer as variables que interveñen no comercio interior e internacional, co fin de orientar o deseño e implantación da estratexia e a xestión operativa do comercio.
C14	CE14. Comprender e saber analizar o rol socioeconómico do emprendedor e do directivo profesional, así como saber elaborar un plan de negocio.
C26	CE26. Saber empregar as habilidades persoais, actitudes e coñecementos adquiridos no contexto académico mediante a simulación de situacións reais dla práctica profesional e a través do contacto coa realidade empresarial que proporcionan as prácticas de empresa.
D1	CT1. Habilidades de comunicación oral E escrita, tanto nas linguas oficiais da súa Comunidade como na lingua estranxeira elixida (inglés, francés ou alemán).
D7	CT7. Capacidade de escoita activa, comunicación non verbal, persuasión, negociación e presentación.

D8 CT8. Capacidade para liderar e traballar en equipo.

D12 CT12. Creatividade.

Resultados previstos na materia

Resultados previstos na materia	Resultados de Formación e Aprendizaxe
Adquirir coñecementos de xestión, das técnicas instrumentais, así como dos elementos máis avanzados e innovadores no estudo da actividade comercial para a súa utilización no comercio.	B1
Recompilar, procesar e interpretar información social, económica e xurídica que permitan emitir xuízos sobre temas relevantes no marco do comercio.	B3
Adquirir habilidades de liderado, traballo autónomo e en equipo, motivación, flexibilidade, así como comportamento responsable e ético para desenvolverse convenientemente con todos os axentes que operan na organización e na contorna.	B5
Coñecer e comprender distintas realidades económicas, xurídicas, sociais e culturais e adquirir unha visión global e multicultural co fin de orientar as estratexias e operacións cara a mercados tanto nacionais como internacionais	B6
Habilidades de comunicación oral escrita, tanto nas linguas oficiais da súa Comunidade como na lingua estranxeira elixida (inglés, francés ou alemán).	D1
Capacidade de escoita activa, comunicación non verbal, *persuasión, negociación e presentación.	D7
Capacidade para liderar e traballar en equipo.	D8
Creatividade.	D12
Coñecer as teorías que analizan a intervención do estado en materia económica e os seus instrumentos, así como o concepto de estratexia, a súa tipoloxía e obxecto.	C2
Coñecer as teorías que analizan a intervención do estado en materia económica e os seus instrumentos, así como o concepto de estratexia, a súa tipoloxía e obxecto.	C4
Saber localizar, seleccionar e analizar a información e coñecer as variables que interveñen no comercio interior e internacional, co fin de orientar o deseño e implantación da estratexia e a xestión operativa do comercio.	C6
Comprender e saber analizar o rol socioeconómico do emprendedor e do directivo profesional, así como saber elaborar un plan de negocio.	C14
Saber empregar as habilidades persoais, actitudes e coñecementos adquiridos no contexto académico mediante a simulación de situacións reais.	C26
Que os estudantes demostren posuír e comprender coñecementos nunha área de estudo que parte da base da educación secundaria xeral, e adóitase atopar a un nivel que, aínda que se apoia en libros de texto avanzados, inclúe tamén algúns aspectos que implican coñecementos procedentes da vangarda do seu campo de estudo.	

Contidos

Tema	
TEMA 1.- Introducción á Creación de Empresas.Competencias básicas do emprendedor.	Introducción á Creación de Empresas.Competencias básicas do emprendedor.
TEMA 2. Creatividade e viabilidade de novas ideas.	Creatividade e viabilidade de novas ideas.
TEMA 3. Xeración de Modelos de Negocio. Método Canvas	Xeración de Modelos de Negocio. Método Canvas
TEMA 4.O Plan de Negocio: Elaboración do Plan de Negocio	O Plan de Negocio: Elaboración do Plan de Negocio
TEMA 5. Estratexias de negocio no século XXI	Estratexias de negocio no século XXI
TEMA 6. Pasos para constituír a Empresa	Pasos para constituír a Empresa
TEMA 7. Medidas de Apoio á Creación de Empresas e os Emprendedores.Tendencias actuais.	Medidas de Apoio á Creación de Empresas e os Emprendedores.Tendencias actuais.

Planificación

	Horas na aula	Horas fóra da aula	Horas totais
Lección maxistral	27	52	79
Traballo tutelado	0	39	39
Estudo de casos	20	10	30
Exame de preguntas obxectivas	0	2	2

*Os datos que aparecen na táboa de planificación son de carácter orientador, considerando a heteroxeneidade do alumnado.

Metodoloxía docente

Descrición

Lección maxistral

Exposición por parte do profesor dos contidos sobre a materia obxecto de estudo, bases teóricas e/ou directrices dun traballo, exercicio ou proxecto a desenvolver polo estudante.

Traballo tutelado Exposición por parte do alumnado ante o docente e/ou un grupo de estudantes dun tema sobre contidos da materia ou dos resultados dun traballo, exercicio, proxecto...

Estudo de casos Resolucións de casos prácticos nas clases de prácticas.

Atención personalizada

Metodoloxías	Descrición
Traballo tutelado	Establécese un horario de titorías durante o tempo de impartición da materia. As Titorías poderanse realizar por medios telemáticos (videoconferencia a través do campus virtual, email) baixo a modalidade de acordo previo.

Avaliación

	Descrición	Cualificación		Resultados de Formación e Aprendizaxe		
Traballo tutelado	Traballo Final en Equipo: informe e exposición.	40	A1	B1 B3 B5 B6	C2 C4 C6 C14 C26	D1 D7 D8 D12
Estudo de casos	Resolución de casos prácticos nas clases prácticas.	20	A1	B3 B6	C4 C6	D12
Exame de preguntas obxectivas	Exame Test	40	A1	B1 B3 B6	C2 C4 C6 C14	

Outros comentarios sobre a Avaliación

As actividades formativas desenvolveranse desde unha metodoloxía participativa e aplicada que se centra no traballo do alumno/a.

De entre as actividades formativas deseñadas para o Grao e encargadas de organizar os procesos de ensino e aprendizaxe (lección maxistral, actividades prácticas, actividades individuais/grupais e as titorías académicas), a materia desenvolverá aquelas actividades que máis se adecúen aos contidos e competencias a adquirir polo alumnado. Utilizarase un sistema de avaliación preferentemente continuo e diversificado, seleccionando as técnicas máis adecuadas en cada momento, que permitan poñer de manifesto os diferentes coñecementos e capacidades adquiridos polo alumnado ao cursar a materia. A docencia presencial teórica consistirá na presentación na aula dos conceptos e contidos fundamentais propostos no programa. As actividades prácticas en clase poderían consistir na resolución de problemas e casos prácticos, así como na realización de lecturas, exposicións e debates. Considérase que o alumno/para segue a avaliación continua se asiste polo menos ao 80% das actividades presenciais e consegue polo menos o 30% dos puntos no test.

Pódese renunciar á avaliación continua solicitándoo por escrito ao profesor da materia, antes da 3ª semana de docencia ou se ao longo do curso acredita documentalmente e de maneira suficiente algunha causa sobrevenida que obxectivamente lle impida seguir a avaliación continua.

Na modalidade de avaliación continua a cualificación final será o resultado da nota do exame final(70%), traballo tutelado(20%), traballos da aula(10%).

Será necesario obter un mínimo de 3 puntos sobre 10 no exame final(Test) para optar a aprobar a materia. En caso contrario a nota final será a obtida no exame final(Test). Se se obtén un cualificación maior ou igual a 3 puntos no exame final, a nota calcúlase realizando a media desta cualificación coa nota do resto das probas.

Considérase aprobada a sinatura se dita media é maior ou igual a 5.

Con todo, de forma alternativa, contéplase a realización dunha avaliación única final á que poderán acollerse aqueles alumnos/ as que non poidan cumprir co método de avaliación continua. Neste caso realizarase unha proba escrita que vai consistir nun exame teórico-práctico que puntuará sobre 10 e que o alumnado/para preparará en base á bibliografía recomendada. Considérase aprobada a materia se a cualificación é igual ou maior a 5.

Na convocatoria de xullo e nas extraordinarias manteranse os mesmos criterios que para a convocatoria ordinaria. Las fechas de los exámenes oficiales, pueden consultarse en la página web del centro: <https://fcomercio.uvigo.es/>

Bibliografía. Fontes de información

Bibliografía Básica

Alexander Osterwalder | Yves Pigneur, **Generación de modelos de negocio**, Deusto,

Miranda Oliván, A.T., **Cómo elaborar el plan de empresa**, Thomson Paraninfo,

W. Chan Kim , Renée Mauborgne ,, **La estrategia del océano azul: Crear nuevos espacios de mercado donde la competencia sea irrelevante**, Harvard Business, 2017

Navas, José. Guerras Luis, **Casos de Dirección Estratégica de la empresa**, Civitas, Thomson Reuters, 2020

Bibliografía Complementaria

González, F.J., **Creación de empresas:Guía del emprendedor**, Piramide,

Ribeiro,D. y otros, **Creación de empresas y emprendimiento**, Pearson,

Soler,C., Reig,E., **Pequeñas empresas, grandes ideas**, Pearson,

Kawasaki, G. ,, **El arte de empezar**, www.ilustra.e,

Hisrich, R.D., Peters, M.P. y Shepherd, D.A., **Entrepreneurship**, McGraw-Hill,

Gil Estallo, A. y Giner de la Fuente, F., **Cómo crear y hacer funcionar una empresa. Conceptos e instrumentos**, Esic,

Mateo Dueñas, R. y Sagarra Porta, R., **Creación de empresas. Teoría y práctica**, McGraw-Hill,

Gomez Gras, J.M., **Manual de casos sobre creación de empresas**, McGraw-Hill,

Martinez Garcia, P., **Business Angels**,

JIMÉNEZ QUINTERO, J.A. (coord.), **Creación de empresas. Tipología de empresas y viabilidad estratégica.**, Ed. Pirádime,

MUÑIZ, L., **Planes de negocio y estudios de viabilidad**, Profit Editoria,

Sandiás, Alfonso, **Modelo de analisis y valoración de proyectos de inversión**, Andavira,

Sandiás, Alfonso, **MODELEVA**,

LIBROS REFERENCIADOS EN: 10 libros imprescindibles en la biblioteca de un emprendedor,

<http://www.emprendedores.es/gestion/lecturas-libros-emprendedores>,

Navas, José. Guerras Luis, **FUNDAMENTOS DE DIRECCION ESTRATEGICA DE LA EMPRESA**, Civitas,

Recomendacións

Materias que se recomienda cursar simultaneamente

Mercadotecnia estratéxica/V06G270V01403

Idioma para a comunicación internacional: Inglés/V06G270V01807

Investigación de mercados/V06G270V01802

Sistemas da información integrados para a xestión/V06G270V01701

Traballo de Fin de Grao/V06G270V01991

Materias que se recomienda ter cursado previamente

Empresa: Fundamentos de mercadotecnia/V06G270V01204

Estratexia empresarial e xestión de axudas/V06G270V01606

Planificación de recursos de información integrados/V06G270V01503

Presentación e interpretación da información financeira/V06G270V01601

Habilidades persoais, directivas e comerciais/V06G270V01705

Idioma para a comunicación internacional: Inglés/V06G270V01807