



## DATOS IDENTIFICATIVOS

### Creación de empresas comerciales

|                     |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            |           |       |              |
|---------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------|-------|--------------|
| Asignatura          | Creación de empresas comerciales                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           |           |       |              |
| Código              | V06G270V01702                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              |           |       |              |
| Titulación          | Grado en Comercio                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          |           |       |              |
| Descriptores        | Creditos ECTS                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              | Selección | Curso | Cuatrimestre |
|                     | 6                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          | OB        | 4     | 1c           |
| Lengua Impartición  | Gallego                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |           |       |              |
| Departamento        | Organización de empresas y marketing                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       |           |       |              |
| Coordinador/a       | González Framil, Juan Francisco                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            |           |       |              |
| Profesorado         | González Framil, Juan Francisco                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            |           |       |              |
| Correo-e            | juan.gonzalez@uvigo.gal                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |           |       |              |
| Web                 | <a href="http://http://euee.uvigo.es">http://http://euee.uvigo.es</a>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      |           |       |              |
| Descripción general | <p>En entornos cada vez más globales y competitivos, la figura del emprendedor adquiere un protagonismo capital para el desarrollo económico y social de la sociedad.</p> <p>Con el fin de que el alumno relacione y aplique los conocimientos adquiridos en el Grado el programa tendrá un carácter teórico - práctico, orientado al desarrollo de las actitudes y habilidades de el alumno, basado en el trabajo en equipo. Se formarán equipos de trabajo de 4 o 5 alumnos que desarrollarán un proyecto de creación de empresa.</p> <p>Se trata en definitiva que el alumno sea capaz de transformar ideas en proyectos concretos.</p> |           |       |              |

## Resultados de Formación y Aprendizaje

|        |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               |
|--------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Código |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               |
| A1     | 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.                    |
| B1     | CG1. Adquirir conocimientos de gestión, de las técnicas instrumentales, así como de los elementos más avanzados e innovadores en el estudio de la actividad comercial para su utilización en el comercio.                                                                                                                                                                     |
| B3     | CG3. Recopilar, procesar e interpretar información social, económica y jurídica que permitan emitir juicios sobre temas relevantes en el marco del comercio.                                                                                                                                                                                                                  |
| B5     | CG5. Adquirir habilidades de liderazgo, trabajo autónomo y en equipo, motivación, flexibilidad, así como comportamiento responsable y ético para desenvolverse convenientemente con todos los agentes que operan en la organización y en el entorno.                                                                                                                          |
| B6     | CG6. Conocer y comprender distintas realidades económicas, jurídicas, sociales y culturales y adquirir una visión global y multicultural con el fin de orientar las estrategias y operaciones hacia mercados tanto nacionales como internacionales                                                                                                                            |
| C2     | CE2. Conocer las teorías que analizan la intervención del estado en materia económica y sus instrumentos, así como el concepto de estrategia, su tipología y objeto. Saber vincular el objeto y condiciones de los programas de promoción económica con la estrategia y actividades de la organización, así como saber instrumentarlos en apoyo de la estrategia empresarial. |
| C4     | CE4. Conocer los objetivos, funciones y técnicas instrumentales de los diferentes subsistemas de las organizaciones, así como las relaciones existentes entre ellos desde una perspectiva de enfoque de sistemas.                                                                                                                                                             |
| C6     | CE6. Saber localizar, seleccionar y analizar la información, documentación y demás instrumentos de orden económico, jurídico y social que intervienen en el comercio interior e internacional, con el fin de orientar el diseño e implantación de la estrategia y la gestión operativa del comercio.                                                                          |
| C14    | CE14. Comprender y saber analizar el rol socioeconómico del emprendedor y del directivo profesional, así como saber elaborar un plan de negocio.                                                                                                                                                                                                                              |
| C26    | CE26. Saber emplear las habilidades personales, actitudes y conocimientos adquiridos en el contexto académico mediante la simulación de situaciones reales de la práctica profesional y a través del contacto con la realidad empresarial que proporcionan las prácticas de empresa.                                                                                          |

|     |                                                                                                                                                                  |
|-----|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| D1  | CT1. Habilidades de comunicación oral y escrita, tanto en las lenguas oficiales de su Comunidad como en la lengua extranjera elegida (inglés, francés o alemán). |
| D7  | CT7. Capacidad de escucha activa, comunicación no verbal, persuasión, negociación y presentación.                                                                |
| D8  | CT8. Capacidad para liderar y trabajar en equipo.                                                                                                                |
| D12 | CT12. Creatividad.                                                                                                                                               |

### Resultados previstos en la materia

| Resultados previstos en la materia                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            | Resultados de Formación y Aprendizaje |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------|
| Adquirir conocimientos de gestión, de las técnicas instrumentales, así como de los elementos más avanzados e innovadores en el estudio de la actividad comercial para su utilización en el comercio.                                                                                                                                                          | B1                                    |
| Recopilar, procesar e interpretar información social, económica y jurídica que permitan emitir juicios sobre temas relevantes en el marco del comercio.                                                                                                                                                                                                       | B3                                    |
| Adquirir habilidades de liderazgo, trabajo autónomo y en equipo, motivación, flexibilidad, así como comportamiento responsable y ético para desarrollarse convenientemente con todos los agentes que operan en la organización y en el entorno.                                                                                                               | B5                                    |
| Conocer y comprender distintas realidades económicas, jurídicas, sociales y culturales y adquirir una visión global y multicultural con el fin de orientar las estrategias y operaciones hacia mercados tanto nacionales como internacionales                                                                                                                 | B6                                    |
| Habilidades de comunicación oral escrita, tanto en las lenguas oficiales de su Comunidad como en la lengua extranjera elegida (inglés, francés o alemán).                                                                                                                                                                                                     | D1                                    |
| Capacidad de escucha activa, comunicación no verbal, persuasión, negociación y presentación.                                                                                                                                                                                                                                                                  | D7                                    |
| Capacidad para liderar y trabajar en equipo.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  | D8                                    |
| Creatividad.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  | D12                                   |
| Conocer las teorías que analizan la intervención del estado en materia económica y sus instrumentos, así como el concepto de estrategia, su tipología y objeto.                                                                                                                                                                                               | C2                                    |
| Conocer las teorías que analizan la intervención del estado en materia económica y sus instrumentos, así como el concepto de estrategia, su tipología y objeto.                                                                                                                                                                                               | C4                                    |
| Saber localizar, seleccionar y analizar la información y conocer las variables que intervienen en el comercio interior e internacional, con el fin de orientar el diseño e implantación de la estrategia y la gestión operativa del comercio.                                                                                                                 | C6                                    |
| Comprender y saber analizar el rol socioeconómico del emprendedor y del directivo profesional, así como saber elaborar un plan de negocio.                                                                                                                                                                                                                    | C14                                   |
| Saber emplear las habilidades personales, actitudes y conocimientos adquiridos en el contexto académico mediante la simulación de situaciones reales.                                                                                                                                                                                                         | C26                                   |
| Que los estudiantes hayan demostrado poseer y comprender conocimientos en un área de estudio A1 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. |                                       |

### Contenidos

|                                                                                                  |                                                                                          |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------|
| Tema                                                                                             |                                                                                          |
| TEMA 1.- Introducción a la Creación de Empresas.Competencias básicas del emprendedor.            | Introducción a la Creación de Empresas.Competencias básicas del emprendedor.             |
| TEMA 2. Creatividad y viabilidad de nuevas ideas. Creatividad y viabilidad de nuevas ideas.      |                                                                                          |
| TEMA 3. Generación de Modelos de Negocio. Método Canvas. Estrategias de Negocio en el siglo XXI. | Generación de Modelos de Negocio. Método Canvas. Estrategias de Negocio en el siglo XXI. |
| TEMA 4.El Plan de Negocio: Elaboración del Plan de Negocio                                       | El Plan de Negocio: Elaboración del Plan de Negocio                                      |
| TEMA 5. Viabilidad Económica - Financiera del Plan de Negocio.                                   | Viabilidad Económica - Financiera del Plan de Negocio.                                   |
| TEMA 6. Pasos para constituir la Empresa                                                         | Pasos para constituir la Empresa                                                         |

### Planificación

|                               | Horas en clase | Horas fuera de clase | Horas totales |
|-------------------------------|----------------|----------------------|---------------|
| Lección magistral             | 27             | 52                   | 79            |
| Trabajo tutelado              | 0              | 39                   | 39            |
| Estudio de casos              | 20             | 10                   | 30            |
| Examen de preguntas objetivas | 0              | 2                    | 2             |

\*Los datos que aparecen en la tabla de planificación son de carácter orientativo, considerando la heterogeneidad de alumnado

### Metodologías

|                   | Descripción                                                                                                                                                                                 |
|-------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Lección magistral | Exposición por parte del profesor de los contenidos sobre la materia objeto de estudio, bases teóricas y/o directrices de un trabajo, ejercicio o proyecto a desarrollar por el estudiante. |
| Trabajo tutelado  | Exposición por parte del alumnado ante lo docente y/o un grupo de estudiantes de un tema sobre contenidos de la materia o de los resultados de un trabajo, ejercicio, proyecto...           |
| Estudio de casos  | Resolución de problemas y trabajos planteados en el aula.                                                                                                                                   |

### Atención personalizada

| Metodologías     | Descripción                                                                                                                                                                                                                              |
|------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Trabajo tutelado | Se establece un horario de tutorías durante el tiempo de impartición de la asignatura. Las Tutorías se podrán realizar por medios telemáticos (videoconferencia a través del campus virtual, email) bajo la modalidad de acuerdo previo. |

### Evaluación

|                               | Descripción                                            | Calificación | Resultados de Formación y Aprendizaje |                      |                              |                       |
|-------------------------------|--------------------------------------------------------|--------------|---------------------------------------|----------------------|------------------------------|-----------------------|
| Trabajo tutelado              | Trabajo Final en Equipo: informe y exposición.         | 40           | A1                                    | B1<br>B3<br>B5<br>B6 | C2<br>C4<br>C6<br>C14<br>C26 | D1<br>D7<br>D8<br>D12 |
| Estudio de casos              | Resolución de casos prácticos en las clases prácticas. | 20           | A1                                    | B3<br>B6             | C4<br>C6                     | D12                   |
| Examen de preguntas objetivas | Examen Test                                            | 40           | A1                                    | B1<br>B3<br>B6       | C2<br>C4<br>C6<br>C14        |                       |

### Otros comentarios sobre la Evaluación

Las actividades formativas se desarrollarán desde una metodología participativa y aplicada que se centra en el trabajo del alumno/a. De entre las actividades formativas diseñadas para el Grado y encargadas de organizar los procesos de enseñanza y aprendizaje (lección magistral, actividades prácticas, actividades individuales/grupales y las tutorías académicas), la materia desarrollará aquellas actividades que más se adecúen a los contenidos y competencias a adquirir por el alumnado.

Se utilizará un sistema de evaluación preferentemente continuo y diversificado, seleccionando las técnicas más adecuadas en cada momento, que permitan poner de manifiesto los diferentes conocimientos y capacidades adquiridos por el alumnado al cursar la asignatura. La docencia presencial teórica consistirá en la presentación en el aula de los conceptos y contenidos fundamentales propuestos en el programa.

Las actividades prácticas en clase podrían consistir en la resolución de problemas y casos prácticos, así como en la realización de lecturas, exposiciones y debates

Se considera que el alumno/a sigue la evaluación continua si asiste al menos al 70% de las actividades presenciales y consigue al menos el 30% de los puntos en el test.

Una vez superado el plazo de un mes desde el comienzo del cuatrimestre, el alumnado dispondrá de un plazo de 10 días hábiles para manifestar, formalmente y por escrito, su intención de acogerse al sistema de evaluación global en la convocatoria ordinaria de dicho cuatrimestre, renunciando así a la evaluación continua. Para ello, deberá dirigir un correo electrónico al profesor/a responsable de la materia, con copia al coordinador/a del Grado (fc.organizacion@uvigo.es). En caso de no manifestar esta intención, se entiende que el/la alumno/a sigue la evaluación continua, renunciando a la evaluación global en la convocatoria ordinaria de dicho cuatrimestre.

En la modalidad de evaluación continua la calificación final será el resultado de la nota del examen final(40%), trabajo tutelado(40%), trabajos del aula(20%).

Será necesario obtener un mínimo de 3 puntos sobre 10 en el examen final para optar a aprobar la materia. En caso contrario la nota final será la obtenida en el examen final.

Si se obtiene un calificación mayor o igual a 3 puntos en el examen final, la nota se calcula realizando la media de esta calificación con la nota del resto de las pruebas. Se considera aprobada la signatura si dicha media es mayor o igual a 5.

No obstante, de forma alternativa, se contempla la evaluación global final a la que podrán acogerse aquellos alumnos/as que no puedan cumplir con el método de evaluación continua. En este caso se realizará una prueba escrita que podrá consistir en un examen teórico-práctico que puntuará sobre 10 y que el alumnado/a preparará en base a la bibliografía recomendada.

Se considera aprobada la asignatura si la calificación es igual o mayor a 5.

Las fechas de los exámenes oficiales, pueden consultarse en la página web del centro: <https://fcomercio.uvigo.es/>

En la convocatoria de julio y en las extraordinarias se mantendrán los mismos criterios que para la convocatoria ordinaria.

---

## Fuentes 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**, Pirámide,

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,

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

Martínez García, P., **Business Angels**,

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

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

Sandiás, Alfonso, **Modelo de análisis 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,

---

## Recomendaciones

### Asignaturas que se recomienda cursar simultáneamente

Marketing estratégico/V06G270V01403

Idioma para la comunicación internacional: Inglés/V06G270V01807

Investigación de mercados/V06G270V01802

Sistemas de la información integrados para la gestión/V06G270V01701

Trabajo de Fin de Grado/V06G270V01991

### Asignaturas que se recomienda haber cursado previamente

Empresa: Fundamentos de marketing/V06G270V01204

Estrategia empresarial y gestión de ayudas/V06G270V01606

Planificación de recursos de información integrados/V06G270V01503

Presentación e interpretación de la información financiera/V06G270V01601

Habilidades personales, directivas y comerciales/V06G270V01705

Idioma para la comunicación internacional: Inglés/V06G270V01807