



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				
Departamento	Organización de empresas e márketing			
Coordinador/a	González Framil, Juan Francisco			
Profesorado	González Framil, Juan Francisco			
Correo-e	juan.gonzalez@uvigo.es			
Web	http://http://euee.uvigo.es			
Descrición xeral	Con el fin de que el alumno relacione y aplique los conocimientos adquiridos en la carrera, el programa tendrá un carácter práctico, orientado al desarrollo de las actitudes y habilidades del alumno y basado en el trabajo en equipo. Se formarán grupos de trabajo de 4 o 5 estudiantes que desarrollarán un proyecto de creación de empresa.			

Competencias

Código	
A1	Que os estudantes demostren 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 de aprendizaxe	
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
Recopilar, procesar e interpretar información social, económica e xurídica que permitan emitir xuízos sobre temas relevantes no marco do comercio.	B3
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.	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 hacia mercados tanto nacionais como internacionais	B6
Habilidades de comunicación oral E 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 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.	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 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
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 dla práctica profisional e a través do contacto coa realidade empresarial que proporcionan as prácticas de empresa.	C26
Nova	A1

Contidos

Tema
TEMA 1.- Introducción á Creación de Empresas.Competencias básicas do emprendedor.
TEMA 2. Creatividade e viabilidade de novas ideas.
TEMA 3. Xeración de Modelos de Negocio. Método Canvas
TEMA 4.O Plan de Negocio: Elaboración do Plan de Negocio
TEMA 5. Estratexias de negocio 4.0
TEMA 6. Pasos para constituír a Empresa
TEMA 7. Medidas de Apoio á Creación de Empresas e os Emprendedores.Tendencias actuais.

Planificación

	Horas na aula	Horas fóra da aula	Horas totais
Lección maxistral	25	54	79
Traballo tutelado	0	18	18
Prácticas en aulas informáticas	17	17	34
Resolución de problemas	5	5	10
Presentación	2	4	6
Exame de preguntas obxectivas	2	1	3

*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...
Prácticas en aulas informáticas	Prácticas en aulas de informática
Resolución de problemas	Resolución de problemas e traballos expostos na aula.
Presentación	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... Pódese levar a cabo de maneira individual ou en grupo.

Atención personalizada

Avaliación

	Descrición	Cualificación	Resultados de Formación e Aprendizaxe			
Traballo tutelado	Traballo Final en Equipo: informe e exposición.	35	A1	B1 B3 B5 B6	C2 C4 C6 C14 C26	D1 D7 D8 D12
Resolución de problemas	Resolución de problemas e traballos na aula	5		B1 B3 B6	C2 C4 C6 C14 C26	D1 D7 D8 D12
Presentación	Presentación de traballos na aula, de maneira individual ou grupal.	10			C26	D1 D7
Exame de preguntas obxectivas	Exame Test	50	A1	B1 B3 B6	C2 C4 C6 C14	

Outros comentarios sobre a Avaliación

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 por o alumnado a o cursar a asignatura. Considérase que o alumno segue a avaliación continua si asiches polo menos a o 80% de as actividades presenciais e consegue polo menos o 30% de os puntos en o test. Pódese renunciar a a avaliación continua solicitándoo por escrito a o profesor de a materia, antes de a 3ª semana de docencia ou si a o longo de o curso acredita documentalmente e de xeito suficiente algunha causa sobrevenida que objetivamente impídalle seguir a avaliación continua. En a modalidade de avaliación continua a cualificación final será o resultado de a nota de o exame final(50%), traballo tutelado(35%), traballos de o aula(5%) e presentación de o traballo tutelado(10%). Será necesario obter un mínimo de 3 puntos sobre 10 en o exame final para optar a aprobar a materia. En caso contrario a nota final será a obtida en o exame final. Si obtense un cualificación maior ou igual a 3 puntos en o exame final, a nota calcúlase realizando a media de esta cualificación con a nota de o resto de as probas. Considérase aprobada a signatura si dita media é maior ou igual a 5. No entanto, de forma alternativa, contéplase a realización de unha avaliación única final a a que poderán acollerse aqueles alumnos que non poidan cumprir con o método de avaliación continua En este caso realizarase unha proba escritura que poderá consistir en un exame teórico-práctico que puntuará sobre 10 e que el alumnado preparará en base a a bibliografía recomendada. Considérase aprobada a asignatura si a cualificación é igual ou maior a 5. En a convocatoria de xullo e en as extraordinarias a nota final será a obtida en o exame oficial que se realizará en a datas fixadas en o calendario de exames, exame que en devandito caso valorarase sobre 10 puntos. Considérase aprobada a asignatura si a cualificación é igual ou maior que 5. Sempre que u ou a estudante supere a materia segundo os criterios antes descritos, sumarase a a nota que obteña un máximo de 1 punto por a participación en determinadas actividades externas que terán lugar durante o cuatrimestre en o que se imparte a materia, e que o profesor de esta materia considere de interese. Poderá tratarse de actividades organizadas por o centro, universidade, ou outras entidades, como visitas a empresas, charlas, talleres, ou similares. Para iso, o profesor comunicará previamente a o alumnado por o medios habituais aquelas actividades en as que a participación supoñerá un incremento de a nota. Bonificarase a participación en cada actividade con 0,25 puntos, e ata un máximo de 1 punto; en calquera caso a nota final de a materia non poderá superar o máximo de 10 puntos. O alumnado deberá aportar algún documento

acreditativo de a súa participación en cada actividade que desexe que se contabilice en os prazos indicados por a persoa que coordine a materia.

Bibliografía. Fontes de información

Bibliografía Básica

Bibliografía Complementaria

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

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.ilustrae,

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,

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

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

Martinez García, 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**,

Recomendacións

Materias que se recomenda 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 recomenda 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