



FUNDAMENTOS DE
CREACIÓN DE
EMPRESAS/FUNDAM
ENTALS OF
BUSINESS CREATION
**Grado en Creación
Administración y
Dirección de
Empresas**



UNIVERSIDAD
NEBRIJA

GUÍA DOCENTE

Asignatura: FUNDAMENTOS DE CREACIÓN DE EMPRESAS/FUNDAMENTALS OF BUSINESS CREATION

Titulación: Grado en Creación Administración y Dirección de Empresas

Carácter: Básica

Idioma: Castellano e inglés

Modalidad: Presencial/ a distancia

Créditos: 6

Curso: 1º

Semestre: 2º

Profesores/Equipo Docente: Jose Maria Sevilla Llewellyn Jones; Barbara Licia Rey Actis

1. COMPETENCIAS Y RESULTADOS DE APRENDIZAJE

1.1. Competencias

- Competencias básicas: CB1, CB2, CB3, CB4, CB5
- Competencias generales: CG1, CG2, CG4, CG6, CG7, CG8, CG9, CG10, CG11, CG12, CG13, CG14, CG15, CG16, CG17, CG21, CG22
- Competencias específicas: CE1, CE2, CE3, CE8, CE9, CE11, CE12, CE13, CE17, CE20, CE22, CE25, CE38

1.2. Resultados de aprendizaje

Distinguir entre emprendedor, emprendimiento y creación de empresas

Reconocer y saber analizar las características de una persona emprendedora

Ser capaz de identificar y utilizar las diferentes herramientas para detectar oportunidades de negocio y fuentes de financiación

Ser capaz de desarrollar e implementar un plan de empresa

Aplicar técnicas de creatividad para ser un emprendedor innovador

Identificar mercados internacionales interesantes para desarrollar la actividad de una empresa

2. CONTENIDOS

2.1. Requisitos previos

Ninguno.

2.2. Descripción de los contenidos

En esta asignatura el alumno comprenderá las dimensiones de la creación de una empresa haciendo un análisis 360 grados que les permita conocer todos los aspectos relacionados y conexos de un emprendimiento. Además que podrán conocer los instrumentos y componentes que implican emprender; desde la ideación, validación de mercado y la propuesta de valor, hasta la presentación de venta para atraer inversionistas (Pitch de Negocios).

In this subject the student will understand the dimensions of the creation of a company doing an analysis 360 degrees that allows them to know all the related aspects and related of a venture. In addition they will be able to know the instruments and components that they imply to undertake; From the idea, market validation and value proposition, to the sale presentation to attract investors (business Pitch).

2.3. Contenido detallado

El Emprendedor y El Entorno

¿Qué es una Compañía y una Startup?

El Emprendedor

El Proceso de Generación de Ideas

Análisis Sectorial

Plan de Negocios

Segmentación del mercado

Seleccionar un mercado Inicial

Trazar el perfil del usuario final

Calcular el mercado total disponible (TAM)

Describir al personaje del mercado inicial

Caso de uso de la vida útil del producto

Especificación de alto nivel del producto

Cuantificar la propuesta de valor

Identificar tus próximos 10 clientes

Definir la esencia del negocio

Fijar tu posición competitiva

Determinar la unidad de toma de decisiones del cliente

Esquematizar el proceso de adquisición de cliente

Calcular el tamaño del mercado total disponible para otros mercados

Diseñar un modelo de negocio

Establecer la política de precios

Calcular el valor a largo plazo (LTV) de un cliente adquirido

Mapear el proceso de ventas para adquirir un cliente

Calcular el costo de adquisición de cliente

Identificar supuestos clave

Probar supuestos clave

Definir el producto mínimo viable (MVBP)

Demostrar que "Los perros se comerán la comida para perros"

Desarrollar un plan de producto

Presentación

Identificación de los elementos clave del plan de negocios

Cómo elaborar una presentación

2.4. Actividades Dirigidas

Durante el curso se podrán desarrollar algunas de las actividades, prácticas, memorias o proyectos siguientes, u otras de objetivos o naturaleza similares:

Actividad Dirigida 1 (AD1): *Los alumnos deberán elaborar y presentar un pitch para presentar su idea de negocio aplicando todos los contenidos aprendidos a lo largo del curso.*

2.5. Actividades formativas

Actividades formativas:

Tipo de actividad modalidad presencial	Horas	Presencialidad %
A1 Clase Magistral/ Fundamentos Teóricos	45	100%
A2 Clases prácticas. Seminarios y talleres	9	100%
A3 Tutoría	9	100%
A4 Trabajos o ejercicios de los estudiantes	18	0%
A5 Actividades a través de recursos virtuales	6	50%
A6 Acceso e investigación sobre contenidos complementarios	6	0%
A7 Estudio individual	51	0%
A13 Evaluación	6	100%

Tipo de actividad modalidad a distancia	Horas	Presencialidad %
A9 Clases asíncronas	12	0%
A10 Clases prácticas. Síncronas o asíncronas	12	0%
A3 Tutoría	24	0%
A4 Trabajos o ejercicios de los estudiantes	18	0%
A5 Actividades a través de recursos virtuales	12	0%
A6 Acceso e investigación sobre contenidos complementarios	12	0%
A7 Estudio individual	54	0%
A13 Evaluación	6	100%

Metodologías docentes:

Presencial: MD1, MD2, MD3, MD4, MD5

A distancia: MD1, MD2, MD3, MD4, MD5

3. SISTEMA DE EVALUACIÓN

3.1. Sistema de calificaciones

El sistema de calificaciones finales se expresará numéricamente del siguiente modo:

0 - 4,9 Suspenso (SS)

5,0 - 6,9 Aprobado (AP)

7,0 - 8,9 Notable (NT)

9,0 - 10 Sobresaliente (SB)

La mención de "matrícula de honor" podrá ser otorgada a alumnos que hayan obtenido una calificación igual o superior a 9,0.

3.2. Criterios de evaluación

Convocatoria ordinaria

Modalidad: Presencial

Sistemas de evaluación	Porcentaje
S1 Asistencia y participación en clase	10%
S2 Presentación de trabajos y proyectos (Prácticas individuales y trabajo en equipo)	30%
S3 Prueba parcial presencial (escrita/presentación trabajo)	10%
S4 Examen final o trabajo final presencial	50%

Modalidad: A distancia

Sistemas de evaluación	Porcentaje
S10 Participación en foros y actividades tutorizadas	10%
S2 Presentación de trabajos y proyectos (Prácticas individuales y trabajo en equipo)	30%
S4 Examen final o trabajo final presencial	60%

Convocatoria extraordinaria

Modalidad: Presencial

Sistemas de evaluación	Porcentaje
S2 Presentación de trabajos y proyectos (Prácticas individuales y trabajo en equipo)	30%

S4 Examen final o trabajo final presencial	70%
--	-----

Modalidad: A distancia

Sistemas de evaluación	Porcentaje
S2 Presentación de trabajos y proyectos (Prácticas individuales y trabajo en equipo)	30%
S4 Examen final o trabajo final presencial	70%

Restricciones y explicación de la ponderación: Para poder hacer media con las ponderaciones anteriores será necesario obtener al menos una calificación de 5 en la prueba final.

Asimismo, será 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 ambas convocatorias.

En todo caso, la superación de cualquier materia/ asignatura está supeditada a aprobar las pruebas finales presenciales e individuales correspondientes.

3.3. Restricciones

Calificación mínima

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

Asistencia

El alumno que, injustificadamente, deje de asistir a más de un 25% de las clases presenciales podrá verse privado del derecho a examinarse en la convocatoria ordinaria.

Normas de escritura

Se prestará especial atención en los trabajos, prácticas y proyectos escritos, así como en los exámenes tanto a la presentación como al contenido, cuidando los aspectos gramaticales y ortográficos. El no cumplimiento de los mínimos aceptables puede ocasionar que se resten puntos en dicho trabajo.

3.4. Advertencia sobre plagio

La Universidad Antonio de Nebrija no tolerará en ningún caso el plagio o copia. Se considerará plagio la reproducción de párrafos a partir de textos de auditoría distinta a la del estudiante (Internet, libros, artículos, trabajos de compañeros...), cuando no se cite la fuente original de la que provienen. El uso de las citas no puede ser indiscriminado. El plagio es un delito.

En caso de detectarse este tipo de prácticas, se considerará Falta Grave y se podrá aplicar la sanción prevista en el Reglamento del Alumno.

4. BIBLIOGRAFÍA

Bibliografía básica

- Aulet, B. (2018). *La disciplina de emprender: 24 pasos para lanzar una startup exitosa*. Wiley.
 Ries, E. (2011). *El método Lean Startup: Cómo crear empresas de éxito utilizando la innovación continua*. Currency.
 Trias de Bes, F. (2007). *El libro negro del emprendedor*. Empresa Activa.

Bibliografía recomendada

Aceituno, P. (2020). *Manual de Creación y Gestión de Empresas*. CEF.
Camisón, C. (2009). *Introducción a los negocios y su gestión*. Pearson Educación.
Claver, E., Llopis, J., Lloret, M., & Molina, H. (1996). *Manual de Administración de Empresas*. Civitas.