

Plan 418 GRADO EN COMERCIO

Asignatura 41037 CREACION DE EMPRESAS

Grupo 1

Tipo de asignatura (básica, obligatoria u optativa)

Optativa

Créditos ECTS

3 ECTS

Competencias que contribuye a desarrollar

- G1. Demostrar poseer y comprender conocimientos en el área del Comercio a partir de la base de la educación secundaria general a un nivel que, apoyado en libros de texto avanzado, incluye también algunos aspectos que implican conocimientos procedentes de la vanguardia en el estudio de la actividad comercial.
- G2. Ser capaz de identificar los diferentes aspectos que afectan directa y globalmente a la actividad comercial de las empresas y saber aplicar el conjunto de conocimientos adquiridos a su trabajo o vocación de una forma profesional y poseer las competencias que suelen demostrarse por medio de la elaboración y defensa de argumentos y la resolución de problemas dentro del departamento comercial de una empresa en el contexto de una economía globalizada, dinámica y sujeta a un proceso de cambio e innovación tecnológica constante.
- G3. Tener la capacidad de reunir e interpretar datos relevantes, dentro del área comercial, para emitir juicios que incluyan una reflexión sobre temas relevantes de índole social, científica o ética.
- G4. Poder transmitir en español y en otra lengua (inglés, francés o alemán), tanto de forma oral como escrita, información, ideas, conocimientos, problemas y soluciones del ámbito comercial, resultados de los análisis, propuestas de actuación o negocio, los fundamentos y razones últimas de los mismos, de forma clara, concisa y comprensible tanto a públicos especializados como no especializados.
- G5. Haber desarrollado aquellas habilidades de aprendizaje necesarias que permitan al alumno continuar formándose en la actividad comercial y en otras facetas de la gestión empresarial con un alto grado de autonomía.
- T1. Adquirir la habilidad de aprendizaje y conocimiento de la bibliografía así como de las fuentes permanentes de información documental y estadística que le doten de la capacidad necesaria para continuar estudiando, investigando o aprendiendo de forma permanente y autónoma.
- T2. Alcanzar las habilidades necesarias para una correcta utilización de las TIC (Tecnologías de la Información y la Comunicación) en el ámbito de estudio y contexto profesional, como una herramienta para la expresión y la comunicación, para el acceso a fuentes de información, como medio de archivo de datos y documentos, para tareas de presentación, aprendizaje, trabajo cooperativo y para la gestión de cualquier operación comercial.
- T4. Saber comportarse de manera íntegra y consecuente con los principios y valores personales y profesionales (compromiso ético) teniendo en cuenta los distintos instrumentos éticos puestos a su disposición. Esto implica conocer los instrumentos éticos que regulan sus actuaciones profesionales, actuar con integridad y rectitud ante cualquier situación, incluso en situaciones desfavorables para sus propios intereses, ser respetuosos con las normas y leyes sin necesidad de ser vigilados o controlados, así como saber reconocer, aceptar y responsabilizarse de los errores cometidos y de sus posibles consecuencias.
- T5. Adquirir la capacidad para trabajar en equipo, demostrando habilidad para coordinar personas y tareas concretas, aceptando o refutando mediante razonamientos lógicos los argumentos de los demás y contribuyendo con profesionalidad al buen funcionamiento y organización del grupo sobre la base del respeto mutuo.
- T6. Ser creativo, con iniciativa y espíritu emprendedor, consiguiendo la habilidad de ofrecer soluciones nuevas y diferentes ante problemas y situaciones convencionales, así como tener una buena predisposición a actuar de forma proactiva, poniendo en acción las ideas en forma de actividades y proyectos con el fin de explotar las oportunidades al máximo, asumiendo los riesgos necesarios.
- T7. Ser capaz tanto de reconocer situaciones nuevas (tanto en el entorno competitivo en el que va a desarrollar su labor profesional como en las metodologías de trabajo cambiantes), como de adaptarse a los cambios con versatilidad y flexibilidad.
- T8. Saber desarrollar y mantener un trabajo de calidad de acuerdo a las normas y gestionar por procesos utilizando indicadores de calidad para su mejora continua, mediante la utilización de indicadores que evalúan el progreso y los resultados, mediante una planificación y realización correcta de las actividades, buscando la mejora de forma

permanente en todo lo que se hace, y mediante la participación en los procesos de autoevaluación asumiendo responsabilidades tanto como evaluador como evaluado.

E10. Capacidad para identificar y evaluar oportunidades de negocio.

E22. Desarrollar la capacidad emprendedora y creación de empresas comerciales.

E27. Dominar las técnicas de análisis y simulación que permitan resolver problemas de gestión comercial.

Objetivos/Resultados de aprendizaje

1. Conocer las habilidades del emprendedor y capacidad de cada alumno para reconocer las que posee y desarrollarlas.
2. Fomentar en el alumno su capacidad observadora para que sea capaz de detectar y aprovechar oportunidades donde surjan ideas de nueva empresa o de mejora.
3. Ser capaz de elaborar un plan de empresa original y realizar la defensa en público del mismo.

Contenidos

TEMA 1: LA INICIATIVA EMPRENDEDORA. EL EMPRENDEDOR

TEMA 2: LA IDEA. BÚSQUEDA DE OPORTUNIDADES DE NEGOCIO

TEMA 3: PLAN DE EMPRESA

TEMA 4: PUESTA EN MARCHA

Principios Metodológicos/Métodos Docentes

- Lección magistral.
- Seminarios y clases prácticas.
- Trabajo en grupo, aprendizaje cooperativo.
- Trabajo de campo del alumno.
- Utilización de plataforma Moodle.
- Tutorías individuales y en grupo.
- Asistencia a distintas actividades organizadas por el centro recomendadas por el profesor.

Criterios y sistemas de evaluación

1. Evaluación continua

- Prácticas realizadas dentro y fuera del aula. Participación en clase. Seguimiento en la elaboración del plan de empresa.
- Presentación y defensa en público del plan de empresa.

60%

40%

Aquellos alumnos que, por motivos justificados, no puedan asistir habitualmente a las clases, deben ponerse en contacto con el profesor al comienzo del curso.

b. Examen final:

Dado el carácter que tiene esta asignatura, el examen final consiste en la presentación y defensa en público de un plan de empresa original. Es imprescindible el seguimiento de dicho proyecto por parte de los profesores de la asignatura.

100%

Todos los alumnos que se quieran presentar al examen final, con antelación deben ponerse en contacto con los profesores, para validar la idea de negocio, y su proyecto.

Recursos de aprendizaje y apoyo tutorial

Aula con ordenador y proyector para el profesor.

Posibilidad por parte del alumno de acceder a Moodle.

La bibliografía, lecturas o cualquier otro material necesario se le facilitarán al alumno cuando se considere oportuno a lo largo del curso.

Calendario y horario

Curso 2014-2015

Primer cuatrimestre (15 semanas)

Horario: JUEVES 13-15 h.

Tabla de Dedicación del Estudiante a la Asignatura/Plan de Trabajo

HORAS PRESENCIALES

Clases teóricas

Clases prácticas

Actividades académicamente dirigidas

Evaluación

7

7

16

2

HORAS NO PRESENCIALES

Trabajo autónomo sobre contenidos teóricos

Trabajo autónomo sobre contenidos prácticos

Realización de trabajos , informes, memorias, ...

Preparación orientada a la evaluación

5

15

18

5

Responsable de la docencia (recomendable que se incluya información de contacto y breve CV en el que aparezcan sus líneas de investigación y alguna publicación relevante)

Clara de Pedro Garabito E-mail: clara@emp.uva.es Tfno: 983 42 36 06

Marta Ingelmo Palomares E-mail: marta@emp.uva.es Tfno: 983 42 36 06

Idioma en que se imparte

Castellano