

TITULACIÓN: DIPLOMADO EN CIENCIAS EMPRESARIALES (Plan 2002) (2002)
NOMBRE DE ASIGNATURA: Creación de Empresas
CENTRO: Escuela Universitaria de Estudios Empresariales
DEPARTAMENTO: Admón de Empresas y Comercialización e Investigación de Mercados(Marketing)



00000052893677321422J

DATOS BÁSICOS DE LA ASIGNATURA

Titulación: DIPLOMADO EN CIENCIAS EMPRESARIALES (Plan 2002) (2002)

Nombre: Creación de Empresas

Código: 1170031

Tipo (Troncal/Obligatoria/Optativa): OP

Créditos totales (LRU): 4,50

Créditos teóricos (LRU): 0,75

Créditos prácticos (LRU): 3,75

Créditos totales (ECTS): 4,50

Créditos teóricos (ECTS): 0,75

Créditos prácticos (ECTS): 3,75

Horas de trabajo del alumno por crédito ECTS: 25,00

Curso: 3

Cuatrimestre: 2

Ciclo: 1

DATOS BÁSICOS DE LOS PROFESORES

Nombre	Departamento	Despacho	email
JOSE IGNACIO RUFINO RUS	Administración Empresas y C.I.M. (Mark.)	DESPACHO 24	rufino@us.es
IGNACIO CASTRO ABANCENS	Administración Empresas y C.I.M. (Mark.)	DESPACHO Nº7 FACULTAD DE ECONÓMICAS 3ª PLANTA	icastro@us.es

DATOS ESPECÍFICOS DE LA ASIGNATURA

1. DESCRIPTORES

IDEA DEL NEGOCIO. PROYECTO EMPRESARIAL. APERTURA DE EMPRESAS. CONSOLIDACIÓN DE LA EMPRESA. GESTIÓN DE EMPRESAS NACIENTES. RELACIONES CON EL ENTORNO.

2. SITUACIÓN

2.1 Conocimientos y destrezas previos:


UNO DE LOS OBJETIVOS FUNDAMENTALES DE LA ASIGNATURA CREACIÓN DE EMPRESAS CONSISTE EN OFRECER AL ALUMNO UNA VISIÓN INTEGRADORA DE LOS DISTINTOS SUBSISTEMAS QUE CONFIGURAN EL SISTEMA EMPRESA, LOS CUALES HAN IDO ESTUDIANDO A LO LARGO DE LOS TRES AÑOS DE CARRERA. POR TANTO EN ESTE ASIGNATURA SE REQUIEREN LOS CONOCIMIENTOS PREVIOS DE ADMINISTRACIÓN Y ORGANIZACIÓN DE EMPRESAS, CONTABILIDAD, FINANZAS, DERECHO, MARKETING Y PRODUCCIÓN.

2.2 Contexto dentro de la titulación:

AUNQUE ES UNA ASIGNATURA OPTATIVA CUMPLE LA FUNCIÓN DE UN PROYECTO FIN DE CARRERA EN DONDE SE REQUIERE DEMOSTRAR TODOS LOS CONOCIMIENTOS Y CAPACIDADES QUE SE HAN ADQUIRIDO A LO LARGO DE LA CARRERA

3. COMPETENCIAS

Código Seguro De Verificación	OaX4ay/aStFt5S2Ss51DhQ==	Fecha	09/02/2021
Firmado Por	JOSE ANGEL PEREZ LOPEZ	Página	1/6
Url De Verificación	https://pfirma.us.es/verifirma/code/OaX4ay/aStFt5S2Ss51DhQ==		



3.1. Competencias transversales/genéricas:

1: Se entrena débilmente.

2: Se entrena de forma moderada.

3: Se entrena de forma intensa.

4: Entrenamiento definitivo de la competencia (no se volverá a entrenar después).

Competencias	Valoración				
	Referencia	1	2	3	4
Capacidad de análisis y síntesis					✓
Capacidad de organizar y planificar			✓		
Conocimientos generales básicos	✓				
Solidez en los conocimientos básicos de la profesión			✓		
Comunicación oral en la lengua nativa			✓		
Comunicación escrita en la lengua nativa				✓	
Habilidades elementales en informática	✓				
Habilidades para recuperar y analizar información desde diferentes fuentes				✓	
Toma de decisiones				✓	
Trabajo en equipo					✓
Habilidades en las relaciones interpersonales					✓
Habilidades para trabajar en grupo					✓
Habilidades para trabajar en un equipo interdisciplinario					✓
Capacidad para aplicar la teoría a la práctica				✓	
Habilidades de investigación			✓		
Capacidad de aprender	✓				
Capacidad de generar nuevas ideas				✓	
Liderazgo			✓		
Planificar y dirigir			✓		
Iniciativa y espíritu emprendedor					✓
Inquietud por la calidad				✓	
Inquietud por el éxito				✓	

3.2. Competencias específicas:

1. APRENDER A APRENDER, POR EJEMPLO CÓMO, CUÁNDO, DÓNDE NUEVOS DESARROLLOS PERSONALES SON NECESARIOS (POR EJEMPLO RETÓRICA, PRESENTACIONES, TRABAJO EN EQUIPO, GESTIÓN DE PERSONAL
11. DEFINIR CRITERIOS DE ACUERDO DE CÓMO UNA EMPRESA ES DEFINIDA Y VINCULAR LOS RESULTADOS CON EL ANÁLISIS DEL ENTORNO PARA IDENTIFICAR PERSPECTIVAS (EJEMPLO DAFO, CADENA DE VALOR INTERNA)

4. OBJETIVOS

1. Ofrecer al alumno una visión integradora de los distintos subsistemas que configuran el sistema empresa.
2. Suministrar un esquema de trabajo que permita abordar de manera racional el proceso de puesta en marcha de una nueva empresa.
3. Fomentar entre el alumnado el espíritu emprendedor como fórmula de inserción profesional.
4. Favorecer el contacto directo con la realidad empresarial de manera que pueda adquirirse desde el aula una cierta experiencia útil para el futuro emprendedor.
5. Estimular la adquisición de otras habilidades necesarias para el posterior éxito profesional del alumno: trabajo en equipo, esfuerzo investigador, capacidad de debate, racionalidad en la toma de decisiones, capacidad expositiva oral y escrita, espíritu crítico, etc.

Código Seguro De Verificación	OaX4ay/aStFt5S2Ss51DhQ==	Fecha	09/02/2021
Firmado Por	JOSE ANGEL PEREZ LOPEZ	Página	2/6
Url De Verificación	https://pfirma.us.es/verifirma/code/OaX4ay/aStFt5S2Ss51DhQ==		



5. Metodología:

A lo largo del curso los alumnos deberán elaborar desarrollar una idea de negocio y elaborar un Plan de Negocio que será realizado en grupos de entre 3 y 5 alumnos; sin embargo, antes de proceder a su elaboración definitiva, los alumnos deberán indicar las personas que formarán el grupo de trabajo y obtener la aprobación previa de los profesores de la asignatura en cuanto a la propuesta de proyecto a realizar.

CLASES TEÓRICAS

Las clases teóricas tendrán como elemento metodológico fundamental la exposición de los contenidos teóricos por parte del profesor mediante clases magistrales apoyadas por diferentes instrumentos docentes para facilitar la comunicación en las cuales se tratará de profundizar en la estructura del Plan así como en cada uno de sus apartados. Las clases magistrales estarán ligadas y serán complementadas con la bibliografía proporcionada al alumno. La bibliografía básica se convierte en la referencia principal en cuanto a los contenidos de cada tema de forma que el alumno podrá seguirlos por los manuales proporcionados.

CLASES PRÁCTICAS

A lo largo de las clases y de las horas de tutoría los profesores debatirán con los alumnos los pormenores de sus respectivos proyectos, interesándose por su desarrollo y solventando los problemas que pudieran ir apareciendo en su elaboración. En este sentido, una vez decidida la idea de negocio y los componentes del grupo, deberá entregarse al profesor correspondiente una ficha de grupo (específica de la asignatura de Creación de Empresas que entregará el profesor en horario de tutorías o en clase) para llevar a cabo el control y seguimiento de los trabajos. No existirá, en principio, ningún tipo de restricción en cuanto a la naturaleza y características del proyecto a elaborar, salvo aquellas que se deduzcan del seguimiento del esquema establecido por los profesores. En todo caso, los proyectos propuestos deberán tener una complejidad mínima suficiente como para garantizar el logro de los objetivos formativos planteados con la asignatura.

No se admitirán, sin embargo, Proyectos de Negocio relativos a la puesta en marcha de empresas por el sistema de franquicia. Asimismo y con carácter general, se primará la realización de Proyectos de Negocio lo más cercanos posible a la realidad, considerando que se da esta circunstancia cuando la creación y puesta en marcha de la empresa propuesta resulte perfectamente factible para el grupo de alumnos que conforman el equipo de trabajo, atendiendo sobre todo a sus situaciones personales y a sus efectivas disponibilidades económicas.

Se da por supuesto que los proyectos deben ser originales, y cualquier violación de este principio supondrá el suspenso inmediato, así como el ejercicio de las eventuales medidas académicas que sean de aplicación.

No se admitirán en ningún caso proyectos que no hayan sido coordinados o tutelados por el profesor de forma paulatina.

ACTIVIDADES FUERA DEL AULA

Las actividades fuera del aula que se proponen para cubrir las horas en la carga de trabajo para el alumno deben ser limitadas debido al corto número de horas disponibles. Con carácter experimental se proponen como actividades dentro del sistema de implantación del crédito europeo (ECTS): la participación en la Jornadas de Nuevo Emprendedores de carácter anual que se celebra en Sevilla en FIBES.

5.a Número de horas de trabajo del alumno

SEGUNDO SEMESTRE. Actividades y horas:

- Teoría (Horas presenciales + Horas no presenciales = Total de horas): $7,50 + 15,00 = 22,50$
- Práctica (Horas presenciales + Horas no presenciales = Total de horas): $24,00 + 24,00 = 48,00$
- Exámenes (Total de horas): $0,00$
- ELABORACIÓN DEL PLAN DE NEGOCIO (Horas presenciales + Horas no presenciales = Total de horas): $42,00 + 0,00 = 42,00$


6. TÉCNICAS DOCENTES

Sesiones académicas teóricas: [X]

Exposición y debate: [X]

Tutorías especializadas: [X]

Código Seguro De Verificación	OaX4ay/aStFt5S2Ss51DhQ==	Fecha	09/02/2021
Firmado Por	JOSE ANGEL PEREZ LOPEZ	Página	3/6
Url De Verificación	https://pfirma.us.es/verifirma/code/OaX4ay/aStFt5S2Ss51DhQ==		



DESARROLLO Y JUSTIFICACIÓN: LA ASIGNATURA DE CREACIÓN DE EMPRESAS TIENE UN CARÁCTER EMINENTEMENTE PRÁCTICO EN DONDE UNOS DE LOS OBJETIVOS FUNDAMENTALES RESIDE EN QUE EL ALUMNO TENGA UN CONTACTO DIRECTO CON LA REALIDAD Y DEBA ENFRENTARSE A TODOS LOS PROBLEMAS QUE SUPONEN LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA.

8. BIBLIOGRAFÍA

8.2. Específica:

- AMAT, O. (1996): Emprender con éxito. Gestión 2000. Barcelona.
- ÁREA DE ECONOMÍA Y EMPLEO DEL AYTO. DE SEVILLA Y ESCUELA DE EMPRENDIZAJE (2001): Manual del emprendedor. Sevilla.
- BARROS, M. (1998): Cómo crear su propia empresa. Ed. Pirámide. Madrid.
- BERMEJO, M. ET AL. (1997): La creación de la empresa propia: consejos prácticos para su puesta en marcha con éxito. McGraw-Hill. Madrid.
- BRIDGES, W. (1997): Usted, S.A.: Fórmulas para crear su propia empresa o desarrollar un autoempleo. Grijalbo. México.
- CÁMARA DE COMERCIO E INDUSTRIA DE MADRID (1999): Guía para la creación de empresas (7ªed.). Madrid.
- CÁMARA DE COMERCIO, FUNDACIÓN INCYDE (2001): Factores para consolidar una empresa. Madrid.
- CAÑADAS, M. (1996): Cómo crear empresas rentables. Gestión 2000. Barcelona.
- CASILLAS, T. Y MARTÍ, J.M. (2003): Guía para la creación de empresas. Escuela de Organización Industrial (EOI).
- CASTRESANA, J.I.; BLANCO, A. (1990): El directivo impulsor de la innovación. Marcombo. Barcelona.
- CHINCHILLA, N. ET AL (1999): Emprendiendo en femenino Ed. Gestión 2000. Barcelona
- COB, M.J. (1996): Guía para la creación de empresas. Ed. Centro de Estudios Financieros. Madrid.
- CONFEDERACIÓN DE EMPRESARIOS DE ANDALUCÍA, CEA. (2000): Guía para elaborar un Plan de Empresa.
- CONFEDERACIÓN DE EMPRESARIOS DE ANDALUCÍA, CEA. (2000): Manual de Creación de Empresas.
- DIEZ, E.P. ET AL. (1995): La Empresa en Andalucía. Ed. Civitas. Madrid.
- DOPPLER, S. (1997): Mil ideas de negocio: Guía para trabajar por cuenta propia. Eds. Delfín. Madrid.
- EL PAIS (1996): Historias de éxito. Empresas y empresarios que saben hacer las cosas. Aguilar. Madrid.
- FANJUL, J.L. (1993): La decisión de crear una empresa. EDAEM. Madrid.
- GIL, M.A.; GINER, F. (1997): Cómo crear y hacer funcionar una empresa: Conceptos e instrumentos. ESIC. Madrid F.E.E.
- HALLORAN, J.W. (1997): Curso McGraw-Hill de creación de empresas en 36 horas. McGraw-Hill. Madrid.
- HELLERT, R. (1990): Las grandes decisiones de los grandes empresarios. Grijalbo. Barcelona.
- HENRÍQUEZ, N. (1996): Cómo convertir una idea en empresa: la empresa virtual. Universitat. Madrid.
- HERMIDA, J.; VESGA, A. (1999): La buena suerte en los negocios. Ed. Temas de Hoy. Madrid
- LAMPIKOSKI, K.; EMDEN, J.B. (1996): Igniting innovation: inspiring organizations by managing creativity. John Wiley and Sons. Chichester.
- LÓPEZ, M.P. (1997): Creación de empresas: la necesidad del proyecto de empresa. Universidad de Vigo. Servicio de Publicaciones. Vigo.
- MAQUEDA, F.J. (1996): Creación y Dirección de Empresas. Ed. Ariel S.A. Barcelona.
- NUENO, P. (1994): El arte de crear empresas y sus artistas. Expansión-Deusto. Madrid.
- OLAMENDI, G. (1998): Cómo crear una empresa y triunfar en el intento. Ed. El propio autor. Bilbao.
- OLLÉ, M. (1997): El plan de empresa: cómo planificar la creación de una empresa. Marcombo Boixareu. Barcelona.
- RETZLER, K. (1990): Inicie su negocio de servicio y hágalo prosperar. Continental. México.
- RODRÍGUEZ, C.; FERNÁNDEZ, C. (1992): Cómo crear una empresa. Instituto de la Pequeña y Mediana Empresa Industrial. Madrid.
- SIEGEL, E.S. ET AL (1994): El plan empresarial. La guía de Erns & Young. Ed. Diaz de Santos.
- SOUFI, S. (1997) (Ed. Lit.): Manual práctico de creación de empresas. BBV. Madrid.
- STUTELY, R. (2000). Plan de negocios: la estrategia inteligente. Pearson Educación. México.
- TODOLÍ, F.; CASTELL, B. (1993): Manual sobre creación y ayudas a las empresas. Trámites, Incentivos y Formularios. Ed. Praxis. Barcelona.

Código Seguro De Verificación	OaX4ay/aStFt5S2Ss51DhQ==	Fecha	09/02/2021
Firmado Por	JOSE ANGEL PEREZ LOPEZ		
Url De Verificación	https://pfirma.us.es/verifirma/code/OaX4ay/aStFt5S2Ss51DhQ==	Página	4/6



(en la red)

- <http://alojamientos.us.es/ceyne/> Cátedra de Emprendedores y Nueva Economía de la Universidad de Sevilla.
- www.asesdesevilla.com Asistencia y servicios para emprendedores en Sevilla. Ayuntamiento de Sevilla
- www.barcelonanetactiva.com Contiene guía de trámites y productos financieros, subvenciones e incentivos fiscales
- www.ceoe.es Confederación Española de Organizaciones Empresariales
- www.cidem.com Guía para hacer un plan de negocio de la generalitat de Cataluña
- www.crea.org CREA. Fundación San Telmo
- www.emprendedoras.com/ Comunidad virtual de mujeres emprendedoras de habla hispana
- www.emprendedores.es Web de la revista Emprendedores
- www.emprendedorxxi.es Web de La Caixa que, entre otras cosas, ayuda a hacer un diagnóstico de la previabilidad
- www.emprendia.es Web de intercambio de experiencias emprendedoras
- ww.eoi.es Escuela de Organización Industrial
- www.ifa.es Instituto de Fomento de Andalucía
- www.ine.es/ Instituto Nacional de Estadística
- www.ipyme.org Herramientas interactivas y de simulación
- www.navactiva.co Descarga de documentos y formatos tipo de utilidad
- www.pymes-online.com/ Boletín digital de información para la PYME
- www.seg-social.es Secretaría de Estado de la Seguridad Social
- www.servicom.es/ajemad/empresa Asociación de Jóvenes Empresarios de Madrid
- www.sevilla.org/ Ayuntamiento de Sevilla
- www.ventanillaempresarial.org/ Ventanilla Única Empresarial

9. TÉCNICAS DE EVALUACIÓN

1. ANTES DE LA FECHA QUE SE ESTIPULE, LOS ALUMNOS DEBERÁN HACER ENTREGA DE UN PLAN DE NEGOCIO QUE CONTEMPLA LOS ASPECTOS ESENCIALES DEL ESQUEMA ESTABLECIDO POR LOS PROFESORES DE LA ASIGNATURA.


CRITERIOS DE EVALUACIÓN:

LA NOTA FINAL DEL ALUMNO SE OBTENDRÁ TANTO DE LA CONSIDERACIÓN DE DIVERSOS ASPECTOS DEL PROYECTO ENTREGADO POR EL GRUPO (CALIDAD TÉCNICA, PRESENTACIÓN, CARÁCTER INNOVADOR, ORIGINALIDAD, INFORMACIÓN COMPLEMENTARIA, ETC.), COMO DE LA APORTACIÓN Y ESFUERZO INDIVIDUAL DESPLEGADO PARA CADA INTEGRANTE DEL MISMO. SERÁ REQUISITO IMPRESCINDIBLE PARA LA ENTREGA DEL TRABAJO, QUE ÉSTE HAYA SIDO CONTROLADO Y COORDINADO POR PARTE DEL PROFESOR DE LA ASIGNATURA A LO LARGO DEL CURSO. NO SE ADMITIRÁN, POR TANTO, TRABAJOS QUE NO POSEAN LA OPORTUNA AUTORIZACIÓN DEL PROFESOR PARA SER REALIZADOS O DE LOS QUE NO SE HAYA PODIDO HACER UN SEGUIMIENTO ADECUADO EN CUANTO A SU PROCESO DE ELABORACIÓN.

10. Organización docente semanal H: Horas presenciales

HORAS SEMANALES	Teoría		Práctica		ELABORACIÓN DEL PLAN DE NEGOCIO		Exámenes	Temario
	H	Total	H	Total	H	Total		
Segundo Semestre							Total	-
1ªSemana	1,50	4,50	1,50	3,00	0,50	0,50	0,00	-
2ªSemana	1,50	4,50	1,50	3,00	0,50	0,50	0,00	-
3ªSemana	1,50	4,50	1,50	3,00	0,50	0,50	0,00	-
4ªSemana	1,50	4,50	1,50	3,00	0,50	0,50	0,00	-
Nº total de horas	7,50	22,50	24,00	48,00	42,00	42,00	0,00	-

Código Seguro De Verificación	OaX4ay/aStFt5S2Ss51DhQ==	Fecha	09/02/2021
Firmado Por	JOSE ANGEL PEREZ LOPEZ		
Url De Verificación	https://pfirma.us.es/verifirma/code/OaX4ay/aStFt5S2Ss51DhQ==	Página	5/6



HORAS SEMANALES	Teoría		Práctica		ELABORACIÓN DEL PLAN DE NEGOCIO		Exámenes	Temario
	H	Total	H	Total	H	Total		
Segundo Semestre								-
5ªSemana	1,50	4,50	1,50	3,00	1,00	1,00	0,00	-
6ªSemana	0,00	0,00	3,00	6,00	1,00	1,00	0,00	-
7ªSemana	0,00	0,00	1,50	3,00	3,00	3,00	0,00	-
8ªSemana	0,00	0,00	1,50	3,00	3,50	3,50	0,00	-
9ªSemana	0,00	0,00	1,50	3,00	3,50	3,50	0,00	-
10ªSemana	0,00	0,00	1,50	3,00	3,50	3,50	0,00	-
11ªSemana	0,00	0,00	1,50	3,00	3,50	3,50	0,00	-
12ªSemana	0,00	0,00	1,50	3,00	3,50	3,50	0,00	-
13ªSemana	0,00	0,00	1,50	3,00	3,50	3,50	0,00	-
14ªSemana	0,00	0,00	1,50	3,00	3,50	3,50	0,00	-
15ªSemana	0,00	0,00	1,50	3,00	3,50	3,50	0,00	-
16ªSemana	0,00	0,00	0,00	0,00	3,50	3,50	0,00	-
17ªSemana	0,00	0,00	0,00	0,00	3,50	3,50	0,00	-
Nº total de horas	7,50	22,50	24,00	48,00	42,00	42,00	0,00	-

11. TEMARIO DESARROLLADO

- # Emprendedor, Empresa e Idea de Negocio
- # El Acceso a la Condición de Empresario: Fórmulas, Trámites e Implicaciones Prácticas
- # El Plan de Negocio: Estructura y Contenido
- # El Plan de Marketing
- # El Plan Organizativo, Tecnológico y de Recursos Humanos
- # Otros Planes Operativos
- # El Plan Económico-Financiero

12. MECANISMOS DE CONTROL Y SEGUIMIENTO

- # Autoinforme de la asignatura intermedio y final (según plantilla de la EUEE de la Univ. de Sevilla)
- # Puesta en común con los demás profesores de Experiencia Piloto en sesiones de evaluación conjunta (intermedia y final).

13. HORARIO DE CLASES Y FECHAS DE EXAMENES

Los horarios y fechas de exámenes serán los acordados por la Junta de Facultad o Escuela y publicados por la misma

Código Seguro De Verificación	OaX4ay/aStFt5S2Ss5lDhQ==	Fecha	09/02/2021
Firmado Por	JOSE ANGEL PEREZ LOPEZ	Página	6/6
Url De Verificación	https://pfirma.us.es/verifirma/code/OaX4ay/aStFt5S2Ss5lDhQ==		

