

## GUÍA DOCENTE ABREVIADA DE LA ASIGNATURA

G1219 - Setting up Businesses

Grado en Relaciones Laborales

Curso Académico 2021-2022

1. DATOS IDENTIFICATIVOS				
Título/s	Grado en Relaciones Laborales		Tipología v Curso	Optativa. Curso 4
Centro	Facultad de Derecho			
Módulo / materia	MATERIA ORGANIZACIÓN DE LA EMPRESA Y DEL TRABAJO, DIRECCIÓN Y GESTIÓN DE RECURSOS HUMANOS MÓDULO DE ESPECIALIZACIÓN			
Código y denominación	G1219 - Setting up Businesses			
Créditos ECTS	6	Cuatrimestre	Cuatrimestral (2)	
Web				
Idioma de impartición	Inglés	Forma de impartición	Presencial	

Departamento	DPTO. ADMINISTRACION DE EMPRESAS		
Profesor responsable	IGNACIO LLORENTE GARCIA		
E-mail	ignacio.llorente@unican.es		
Número despacho	Edificio de las Facultades de Derecho y Ciencias Económicas y Empresariales. Planta: + 2. DESPACHO (E235)		
Otros profesores			

### 3.1 RESULTADOS DE APRENDIZAJE

- Realización de un plan de negocio, analizando su viabilidad y trámites necesarios para iniciarlo  
Development of a business plan, analyzing the viability and the legal procedures to set it up.

#### 4. OBJETIVOS

El objetivo es sistematizar la forma en la que se ha de recoger la información necesaria para sopesar las debilidades y el potencial de una idea de negocio, valorando los recursos necesarios para realizar las inversiones precisas para llevarla a cabo y cuantificando los efectos económicos que se derivan de la actividad mediante una previsión del flujo de ingresos y gastos.

El curso tiene una orientación eminentemente práctica, de manera que los alumnos, a medida que van estudiando todas las etapas que han de seguir en el análisis de viabilidad, van realizando según un formato estándar la viabilidad de su idea de tal forma que cuando el curso finaliza dispone de un informe que, además de permitirle valorar su idea, podrá ser utilizado para la búsqueda de información o ayudas públicas.

El método docente consiste en una exposición teórica que proporcione los conocimientos básicos para poder desarrollar cada uno de los apartados. Después se procede a realizar la aplicación práctica de la teoría a la idea que aporta cada alumno.

El trabajo se desarrollará en grupos de no más de 5 personas, coincidiendo la realización de cada apartado con la explicación en clase de dicha materia, de manera que se pueda salir a exponer partes específicas del trabajo. De esta forma cuando se termine el programa teórico, cada grupo prácticamente tendrá terminado su trabajo que será entregado y presentado al final de la asignatura.

The aim is to systematize the way information is collected to assess the weaknesses and potential of a business idea, valuing the investments needed and quantifying the economic effects by a forecast of revenues and expenses .

The course has a practical orientation so that students, as they explore all the stages to be followed in the analysis of viability, can develop their ideas according to a standard format.

The teaching method consists of a theoretical exposition that provides the basic knowledge to develop each of the sections.

Then, there is a practical application to the ideass

Viability projects are developed by groups of no more than 5 students. When the theoretical program is completed, each group will have almost finished their project.

## 6. ORGANIZACIÓN DOCENTE

### CONTENIDOS

1	<p>LESSON 1. DECISION TO CREATE A COMPANY: CONCEPT OF VIABILITY</p> <p>Introduction. Promoting entrepreneurship in the European Union</p> <p>1.1. Identifying ideas to set up a business</p> <p>1.2. Concept of viability</p> <p>1.3. Legal forms and legal procedures</p> <p>1.4. Conclusion</p> <p>- YOU HAVE TO FORM YOUR TEAM -</p>
2	<p>LESSON 2. ECONOMIC VIABILITY</p> <p>2.1. Need to have a competitive advantage</p> <p>2.2. Key elements: adaptation to the type of transaction and the environment</p> <p>2.3. Conclusion</p>
3	<p>LESSON 3. COMMERCIAL VIABILITY</p> <p>3.1. The role of marketing when setting up a business</p> <p>3.2. The relevant market</p> <p>3.3. Defining and implementing a business strategy</p> <p>3.3.1. Identification of business goals</p> <p>3.3.2. Product, Price, placement, promotion</p> <p>3.4. Launch campaign of the new company</p> <p>3.5. Demand estimation</p> <p>3.6. Conclusion</p>
4	<p>LESSON 4. TECHNICAL VIABILITY</p> <p>4.1. Role of production in the creation of a company</p> <p>4.2. Key technical elements to create a company: location, production process, human resources and current assets management</p> <p>4.3. Capital Budget</p> <p>4.4. Estimation of fixed and variable costs</p> <p>4.5. Quantification of the operating range</p> <p>4.6. Conclusion</p>
5	<p>LESSON 5. FINANCIAL VIABILITY</p> <p>5.1. Appropriateness of expected demand to the technical needs of the Project</p> <p>5.2. Financing: equity and external financing</p> <p>5.3. Business cooperation</p> <p>5.4. State aids / Subsidies</p>
6	<p>Monitored development and presentation of a viability plan</p>

## 7. MÉTODOS DE LA EVALUACIÓN

Descripción	Tipología	Eval. Final	Recuper.	%
Midterm presentations	Otros	No	No	10,00
Viability project and presentation	Trabajo	No	Sí	50,00
Test	Examen escrito	Sí	Sí	25,00
Monitoring	Otros	No	No	15,00
<b>TOTAL</b>				<b>100,00</b>

### Observaciones

Para superar la asignatura, es necesario ESTAR INTEGRADO EN UN GRUPO y realizar el trabajo de análisis de la viabilidad de un proyecto empresarial (el trabajo NO puede realizarse individualmente durante el curso). El examen de recuperación de la convocatoria extraordinaria servirá para compensar la parte recuperable de la asignatura (un 75% de la nota). El estudiante deberá recuperar aquellas actividades (test, proyecto de viabilidad y presentación del proyecto final) que no se hayan superado durante el periodo ordinario, a través de un examen teórico-práctico. La parte de la evaluación no recuperable corresponde a actividades de evaluación continua en las que el alumno desarrolla competencias genéricas y específicas, como por ejemplo, el trabajo en equipo. Los resultados obtenidos en las pruebas no recuperables durante la convocatoria ordinaria se mantienen para la evaluación de la convocatoria extraordinaria. Las diferentes pruebas de evaluación serán las mismas en un escenario de no presencialidad, ya que se realizarán a través del aula virtual y sistemas de videoconferencia.

It is necessary to be in a team and develop the business project to pass this course (the project cannot be developed individually during the term). Remedial exam (theoretical-practical exam) in the extraordinary examination call will be related to retrievable issues (75% of final mark). The student will re-take those activities (test, viability project and presentation of the final project) that have been previously failed. The non-recoverable part of the assessment corresponds to continuous evaluation activities in which the student develops generic and specific competencies, such as teamwork. The results obtained in the non-recoverable tests during the ordinary call are maintained for the extraordinary call. The different evaluation tests will be the same in distance learning scenario, since they will be carried out through the virtual classroom and videoconference systems.

### Criterios de evaluación para estudiantes a tiempo parcial

Los estudiantes matriculados a tiempo parcial que renuncien a la evaluación continua (durante las tres primeras semanas) tendrán que realizar y presentar de manera individual el proyecto de viabilidad (55%) y presentarse a un examen teórico/práctico (en el test restan las preguntas), que pondera un 45%. El examen de recuperación de la convocatoria extraordinaria representa el 100% de la evaluación. Las diferentes pruebas de evaluación serán las mismas en un escenario de no presencialidad, ya que se realizarán a través del aula virtual y sistemas de videoconferencia.

Part-time students, waiving continuous evaluation (within the first three weeks), will have to submit and present individually the viability project (55%) and take a theoretical / practical exam (45%). Wrong answers mark down in a test. Remedial exam (theoretical-practical exam) in the extraordinary examination represents 100% of the evaluation.

## 8. BIBLIOGRAFÍA Y MATERIALES DIDÁCTICOS

### BÁSICA

- ADÁN, PABLO (2014). *Emprender con éxito. 10 claves para generar modelos de negocio*. SCLibro.
- CLAVER, PABLO (2013). *Yo también puedo emprender*. LID Editorial Empresarial S.L.
- HISRICH, ROBERT D.; PETERS, MICHAEL P. AND SHEPHERD, DEAN A. (2005). *Entrepreneurship. Emprendedores*. Sexta Edición. McGraw Hill
- NECK, HM. (2014). *Teaching entrepreneurship: a practice-based approach*. Cheltenham.
- NICHOLLS, A. (2013). *Social entrepreneurship: new models of sustainable social change*. Oxford University Press.
- OSTERWALDER, A., PIGNEUR, Y. (2010). *Business model generation: a handbook for visionaries, game changers, and challengers*. John Wiley.
- VECIANA, JOSÉ MARÍA (2005). *La creación de empresas. Un enfoque gerencial*. Estudios económicos, N. 33, La Caixa.

Esta es la Guía Docente abreviada de la asignatura. Tienes también publicada en la Web la información más detallada de la asignatura en la Guía Docente Completa.