

Llibres

- LAMARCA, J. L.; ELOSEGUI, M.: *Consolidación de cuentas*. Ed. Deusto. 1993.
- ÁLVAREZ MELCÓN, S.: *Consolidación de estados financieros*. Ed. McGraw-Hill. 1993.
- MONTESINOS; SERRA; GORGUES: *Manual práctico de consolidación contable*. Ed. Ariel. 1993.

20287 - CREACIÓ D'EMPRESSES**Objectius**

L'objectiu de l'assignatura és estudiar el procés de creació d'una empresa, tant des de la seva vessant formal, com des de la perspectiva d'anàlisi i avaluació de la idea empresarial.

Partirem de la figura de l'empresari com a emprenedor de l'activitat econòmica. S'exposaran les diferents formes jurídiques que pot adoptar una empresa, així com els tràmits burocràtics necessaris per a poder constituir-se en cadascuna d'elles.

S'analitzaran cadascun dels apartats que han de constituir un «pla d'empresa» i, finalment, estudiarem la problemàtica actual de l'empresa i la política per al seu foment i ajuda a la creació de noves empreses.

Programa*Primera part***Tema 1 LA FIGURA DE L'EMPRENEDOR**

1. Definicions inicials: promotor, emprenedor i empresari.
2. Tipologies d'emprenedors.
3. Emprenedors i altres actors.
4. Tasques de l'emprenedor en la nova empresa.
5. Les capacitats i habilitats necessàries del nou emprenedor.
6. Diferents formes de crear una empresa.
 - 6.1 El cas de les franquícies.

Tema 2 L'OPORTUNITAT DE NEGOCI

1. Innovació vs. oportunitat de negoci.
2. Què és una oportunitat de negoci?
3. D'on surten les oportunitats de negocis?
4. Innovació tecnològica i èxit empresarial.

Tema 3 LA DECISIÓ DE CREAR UNA EMPRESA. (LA FASE PRENATAL)

1. Incidències personals i familiars.
2. Avaluació inicial de la idea empresarial:
 - 2.1 Objectivació de la idea.
 - 2.2 Contrastació de la idea empresarial.
3. Elaboració d'un pla d'acció:
 - 3.1 Què és un pla d'acció?
 - 3.2 Finalitats del pla d'acció.

*Segona part***Tema 4 ELECCIÓ DE LA FORMA JURÍDICA**

1. Emprenedor o grup d'emprenedors.
2. L'empresari individual.
3. Comunitat de béns i societats civils.
4. Societats mercantils.
5. Societats mercantils especialitzades
6. Societat cooperatives.
7. Avantatges i inconvenients de cadascuna d'aquestes alternatives jurídiques.

Tema 5 TRÀMITS BUROCRÀTICS PER A LA CONSTITUCIÓ DE LA NOVA EMPRESA

1. Llicències municipals.
2. Registres.
3. Obligacions fiscals.
4. Obligacions laborals.
5. Llibres obligatoris i auxiliars.
6. Altres permisos.

Tema 6 EL PLA D'EMPRESA

1. Què és un pla d'empresa?
2. Objectius d'un pla d'empresa.
3. Anàlisi de l'entorn.
4. Pla de màrqueting.
5. Pla de producció o d'operacions.
6. Pla econòmic-finançer.
7. Finançament. Necessitats financeres de la nova empresa.
8. Gestió de l'empresa. Assignació de responsabilitats.
9. El moment indicat per començar l'activitat.
10. Contingències principals i possibles cobertures.
11. Casos pràctics. Anàlisi i avaluació.

Tercera Part**Tema 7 FACTORS D'ÈXIT I FRACÀS DE LES NOVES EMPRESES**

1. Definicions d'èxit i fracàs de noves empreses.
2. Criteris genèrics per valorar el possible èxit d'una empresa.
3. La relació entre els promotores i l'organització del treball a l'interior de l'empresa.
4. La problemàtica específica de les PIMES.

Tema 8 POLÍTIQUES DE FOMENT I AJUDA A LA CREACIÓ DE NOVES EMPRESES

1. Objectius de les polítiques de foment i creació d'empreses.
2. Tipus de polítiques de foment i creació d'empreses.
3. Realitat de les polítiques de foment i creació d'empreses.
4. Polítiques locals de foment i creació d'empreses: el cas de Sabadell.

Bibliografia

- BERMEJO, MANUEL; RUBIO, ISABEL; DE LA VEGA, IGNACIO: *La creación de la empresa propia*. McGraw-Hill. Instituto de Empresa. 1994.
- BUENO, EDUARDO; MORCILLO, PATRICIA: *La dirección eficiente*. Editorial Pirámide. 1993.
- DRUCKER, PETER F.: *La innovación y el empresario innovador*. Planeta Agostini, S.A.
- IMPI: *Agenda para la creación de empresas*. Ministerio de Industria, Comercio y Turismo. Colección Estudios. 3a edició.
- LUDEVÍD, M.; OLLÉ, M.: *Cómo crear su propia empresa. Factores clave de gestión*. Marcombo. Boixareu Editores.
- MAQUEDA LAFUENTE, F. J.: *Creación y dirección de empresas*. Ariel Economía. 1994.
- MAQUEDA LAFUENTE, F. J.: *Como crear y desarrollar una empresa. Planificación y control de actividades*. Ed. Deusto.
- NUENO, PEDRO: *Emprendiendo. El arte de crear empresas y sus artistas*. Expansión. Deusto. 1994.
- Revista mensual *Ideas y negocios*. "Revista mensual para emprendedores".

Avaluació

L'avaluació constarà de dos components: la qualificació obtinguda en l'elaboració d'un treball obligatori i la mitjana obtinguda per avaluació contínua (exercicis pràctics, intervencions a classe i treballs voluntaris). La ponderació dels dos components serà d'un 70 - 30 % respectivament.

ALTRES ASSIGNATURES OPTATIVES OFERTES PEL CENTRE**20271 - DRET MERCANTIL - PROPIETAT INDUSTRIAL I CONTRACTES****Objectius**

L'assignatura «Propietat industrial i contractes mercantils» té com objectiu prioritari proporcionar a l'alumne un estudi teòrico-pràctic del Dret industrial i dels contractes mercantils.

Així, mitjançant l'anàlisi i la resolució de casos pràctics, s'ofereix una perspectiva tant de la regulació com dels criteris d'aplicació del Dret de la competència (nacional i comunitari), i del Dret de la propietat industrial, que es configuren com instruments fonamentals per a la protecció de l'empresa.

En una segona part s'aborda l'estudi d'aquells contractes mercantils més utilitzats, o que un major interès puguin aportar al funcionament de l'empresa.

Es recomana haver cursat prèviament l'assignatura 20243 Introducció al dret i dret mercantil.

Programa**I DRET INDUSTRIAL**

1. Dret industrial: concepte i contingut.
2. Dret de la competència: concepte i contingut.
3. Dret nacional de la competència.
 - 3.1 Dret de la competència deslleial.
 - 3.2 Dret de defensa de la competència.
4. Dret comunitari de la competència.
5. Dret de la propietat industrial.
 - 5.1 Patents.
 - 5.2 Models d'utilitat.
 - 5.3 Signes distintius: marca, nom comercial i rètol de l'establiment..
 - 5.4 Protecció internacional de la propietat industrial.

II CONTRACTES MERCANTILS

1. Les obligacions i els contractes mercantils.
2. La compravenda mercantil i contractes afins a la compravenda: el contracte de subministrament i estimatori.
3. Contractes de distribució: el contracte de concessió mercantil i el contracte de franquícia.