

Creació d'Empreses

Codi: 102364
Crèdits: 6

Titulació	Tipus	Curs	Semestre
2501572 Administració i Direcció d'Empreses	OB	3	1
2501572 Administració i Direcció d'Empreses	OT	4	0
2501573 Economia	OT	3	2
2501573 Economia	OT	4	0

Professor/a de contacte

Nom: Carlos Guallarte Nuez

Correu electrònic: Carlos.Guallarte@uab.cat

Utilització d'idiomes a l'assignatura

Llengua vehicular majoritària: espanyol (spa)

Grup íntegre en anglès: Sí

Grup íntegre en català: No

Grup íntegre en espanyol: Sí

Prerequisits

Es recomana cursar-la en quart curs del grau

Objectius

L'objectiu fonamental d'aquesta assignatura és estudiar el procés de creació d'una empresa (des de la idea inicial a la fundació legal de l'empresa) a través de l'anàlisi i desenvolupament del PROJECTE o PLA d'Empresa, sent aquest aquell document escrit que conté els aspectes més rellevants relatius a l'engegada i llançament d'un negoci. S'explicarà en què consisteix un pla d'empresa, quines funcions té, així com quins són les parts més importants del mateix. A més, també es tractaran temes relatius a la funció empresarial i la creació d'empreses no directament relacionats amb l'elaboració del pla d'empresa, com per exemple, la importància de les noves empreses en l'actualitat, les característiques de l'empresari, altres formes de crear empreses (franquícia, compra d'empreses, etc.), problemes en el procés de creació d'empreses, les xarxes de l'empresari, etc

Competències

Administració i Direcció d'Empreses

- Capacitat d'adaptació a entorns canviants.
- Capacitat de comunicació oral i escrita en català, castellà i anglès, que permeti sintetitzar i presentar oralment i per escrit la feina feta.
- Demostrar que es coneixen els processos d'implementació d'estratègies de les empreses.
- Identificar els competidors de les empreses, veure com interaccionen entre ells i elaborar d'estratègies òptimes en cada cas per estimular la competitivitat.
- Liderar equips multidisciplinaris i multiculturals, implementar nous projectes, coordinar, negociar i gestionar els conflictes.
- Organitzar la feina, pel que fa a una bona gestió del temps i a la seva ordenació i planificació.
- Prendre decisions en situacions d'incertesa i mostrar un esperit emprenedor i innovador.

- Seleccionar i generar la informació necessària per a cada problema, analitzar-la i prendre decisions partint d'aquesta informació.
- Transmetre els objectius de l'empresa, del departament o de la feina que es desenvolupa d'una manera clara.
- Valorar el compromís ètic en l'exercici professional.

Economia

- "Identificar les contribucions positives que les empreses realitzen a la societat; desenvolupar una gestió socialment responsable, i impulsar el desenvolupament d'instruments objectius que permetin mesurar i valorar les contribucions esmentades."
- Aplicar els coneixements teòrics per millorar les relacions amb els clients i proveïdors, i identificar els avantatges i inconvenients d'aquestes relacions per a les dues parts: empresa i clients o proveïdors.
- Capacitat d'adaptació a entorns canviants.
- Capacitat de comunicació oral i escrita en català, castellà i anglès, que permeti sintetitzar i presentar oralment i per escrit la feina feta.
- Capacitat de continuar aprenent en el futur de manera autònoma, aprofundint els coneixements adquirits o iniciant-se en noves àrees de coneixement.
- Delegar la presa de decisions en els col·laboradors i proveir-los dels incentius necessaris perquè les decisions esmentades es prenguin en benefici de l'interès col·lectiu.
- Demostrar que es coneixen els processos d'implementació d'estratègies de les empreses.
- Identificar els competidors de les empreses, veure com interaccionen entre ells i elaborar d'estratègies òptimes en cada cas per estimular la competitivitat.
- Iniciativa i capacitat de treballar autònomament quan la situació ho demani.
- Liderar equips multidisciplinaris i multiculturals, implementar nous projectes, coordinar, negociar i gestionar els conflictes.
- Organitzar la feina, pel que fa a una bona gestió del temps i a la seva ordenació i planificació.
- Prendre decisions en situacions d'incertesa i mostrar un esperit emprenedor i innovador.
- Seleccionar i generar la informació necessària per a cada problema, analitzar-la i prendre decisions partint d'aquesta informació.
- Transmetre els objectius de l'empresa, del departament o de la feina que es desenvolupa d'una manera clara.
- Valorar el compromís ètic en l'exercici professional.

Resultats d'aprenentatge

1. Adaptar la formulació i implementació d'estratègies a diferents entorns, empresa familiar o empreses acabades de crear.
2. Analitzar els principals sistemes de motivació disponibles a les empreses.
3. Aplicar els processos de formulació d'estratègies a casos concrets.
4. Avaluar l'efecte de les diferents estratègies en la competitivitat de l'empresa.
5. Capacitat d'adaptació a entorns canviants.
6. Capacitat de comunicació oral i escrita en català, castellà i anglès, que permeti sintetitzar i presentar oralment i per escrit la feina feta.
7. Capacitat de continuar aprenent en el futur de manera autònoma, aprofundint els coneixements adquirits o iniciant-se en noves àrees de coneixement.
8. Classificar les diferents formes de competir d'una empresa.
9. Dissenyar polítiques de motivació eficients.
10. Elaborar plans d'empreses.
11. Enumerar els principals competidors d'una empresa.
12. Enumerar les etapes i els processos bàsics en la formulació i implementació d'una estratègia empresarial.
13. Explicar l'origen i valorar la contribució de les empreses al benestar social.
14. Fonamentar decisions d'estratègia empresarial.
15. Identificar les diferències en l'aplicació del màrqueting a diferents sectors econòmics o tipologies d'organitzacions.
16. Iniciativa i capacitat de treballar autònomament quan la situació ho demani.
17. Liderar equips multidisciplinaris i multiculturals, implementar nous projectes, coordinar, negociar i gestionar els conflictes.

18. Organitzar la feina, pel que fa a una bona gestió del temps i a la seva ordenació i planificació.
19. Prendre decisions en situacions d'incertesa i mostrar un esperit emprenedor i innovador.
20. Relacionar l'estratègia empresarial amb els objectius de les empreses i el seu desglossament per departaments o unitats de treball.
21. Seleccionar i generar la informació necessària per a cada problema, analitzar-la i prendre decisions partint d'aquesta informació.
22. Valorar críticament els problemes d'eficiència econòmica i de distribució de la riquesa generada per les empreses.
23. Valorar el compromís ètic en l'exercici professional.
24. Valorar els principals conceptes i instruments del màrqueting.
25. Valorar la importància de les relacions comercials a llarg termini amb els clients (màrqueting de relacions).

Continguts

1. Introducció: rellevància de la creació d'empreses en l'actualitat.

- 1.1. Noves empreses i Pimes en l'economia.
- 1.2. Característiques de l'empresari.

2. Procés de creació d'empreses.

- 2.1. Procés de creació d'una empresa: fases.
- 2.2. Problemes en la creació d'empreses.
- 2.3. Generació d'idees de negoci. Creativitat empresarial
- 2.4. Identificació i avaluació d'una oportunitat empresarial
- 2.5. Procés estratègic: Model de negoci. Canvas i Lean startup

3. El Pla d'empresa (PE).

- 3.1. Utilitat i contingut del PE
- 3.2. Valoració del projecte.
- 3.3. Anàlisi de sensibilitat.
- 3.4. Errors a evitar.

4. Formes de crear empreses.

- 4.1. Formes d'iniciar-se com a empresari: Start up, spin off, llicències, franquícies, buy-out i buy-in, venture management (intrapreneurship)
- 4.2. La franquícia
- 4.3. La compra d'empreses (management buy-out)
- 4.4. Venture management: Els projectes innovadors en la grans empreses (intrapreneurship o corporate entrepreneurship)

5. Finançament de la nova empresa

5.1. Mitjans habituals del sistema financer

5.2. Capital de risc.

5.3. Business angels.

5.4. El problema de finançament de la nova empresa i com intenten resoldre-ho els nous empresaris.

6. Altres temes rellevants en la creació d'empreses

6.1. Factors d'èxit i fracàs de les noves empreses.

6.2. Xarxes i creació d'empreses.

6.3. Protecció legal d'una idea i/o oportunitat empresarial.

6.4. Formes jurídiques i aspectes legals.

6.5. Mesures de suport a la creació d'empreses.

Metodologia

El desenvolupament de l'assignatura es basa en les següents activitats:

(1) Explicacions del professor en classe.

(2) Anàlisi i discussió de casos pràctics.

(3) Preparació i presentació de casos pràctics i treballs en classe per part de l'estudiant.

(3) Preparació d'un pla d'empresa per part de l'estudiant.

Activitats formatives

Títol	Hores	ECTS	Resultats d'aprenentatge
Tipus: Dirigides			
Classes pràctiques	15	0,6	1, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 10, 11, 12, 14, 15, 16, 17, 18, 19, 21, 23, 24, 25
Classes teòriques	30	1,2	1, 3, 4, 5, 6, 8, 10, 11, 12, 15, 16, 17, 23
Tipus: Supervisades			
Tutories i seguiment	15	0,6	3, 5, 6, 7, 10, 14, 16, 17, 18, 19, 21, 23
Tipus: Autònomes			
Estudi dels continguts, resolució de casos i elaboració del pla de empresa	84	3,36	1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 9, 10, 11, 12, 13, 14, 16, 17, 18, 19, 20, 21, 23

Avaluació

La qualificació final d'aquesta assignatura serà la resultant de les següents notes (és necessari obtenir una nota igual o superior a 3.5 en cada part):

- a) 50%: Elaboració d'un projecte d'empresa o desenvolupament d'una part del pla d'empresa.
- b) 30%: Examen final
- c) 20%: Seguiment del curs (Casos pràctics, presentacions i discussions realitzades al llarg de curs)

Es considerarà un alumne com no avaluable en el cas que no participi en cap de les activitats d'avaluació.

Al final del curs cada professor publicarà les qualificacions finals i el dia, hora i lloc de revisió de l'examen.

En cas d'una nota inferior a 3.5, l'estudiant haurà de tornar a fer l'assignatura en el següent curs.

Hi haurà una re-avaluació per a aquells estudiants que no hagin superat l'assignatura i la seva nota final sigui igual o superior a 3.5. Els professors de l'assignatura decidiran la modalitat d'aquesta re-avaluació. En cas de superar la re-avaluació, la nota final serà d'un 5.

Un alumne només pot obtenir un "No Avaluable" a l'assignatura sempre i quan no hagi participat en cap de les activitats d'avaluació. Per tant, es considera que un estudiant que realitza alguna component d'avaluació continuada (seguiment del curs o prova parcial) ja no pot optar a un "No Avaluable".

Calendari d'activitats d'avaluació

Les dates de les diferents proves d'avaluació (exàmens parcials, exercicis en aula, entrega de treballs, ...) s'anunciaran amb suficient antelació durant el semestre.

La data de l'examen final de l'assignatura està programada en el calendari d'exàmens de la Facultat.

*"La programació de les proves d'avaluació no es podrà modificar, tret que hi hagi un motiu excepcional i degudament justificat pel qual no es pugui realitzar un acte d'avaluació. En aquest cas, les persones responsables de les titulacions, prèvia consulta al professorat i a l'estudiantat afectat, proposaran una nova programació dins del període lectiu corresponent." **Apartat 1 de l'Article 115. Calendari de les activitats d'avaluació (Normativa Acadèmica UAB)***

Els estudiants i les estudiantes de la Facultat d'Economia i Empresa que d'acord amb el paràgraf anterior necessitin canviar una data d'avaluació han de presentar la petició omplint el document **Sol·licitud reprogramació prova** https://eformularis.uab.cat/group/deganat_feie/reprogramacio-proves

Procediment de revisió de les qualificacions

Coincidint amb l'examen final s'anunciarà el dia i el mitjà en que es publicaran les qualificacions finals. De la mateixa manera s'informarà del procediment, lloc, data i hora de la revisió d'exàmens d'acord amb la normativa de la Universitat.

Procés de Recuperació

*"Per participar al procés de recuperació l'alumnat ha d'haver estat prèviament avaluat en un conjunt d'activitats que representi un mínim de dues tercers parts de la qualificació total de l'assignatura o mòdul." **Apartat 3 de l'Article 112 ter. La recuperació (Normativa Acadèmica UAB)***. Els estudiants i les estudiantes han haver obtingut una **qualificació mitjana de l'assignatura entre 3,5 i 4,9**.

La data d'aquesta prova estarà programada en el calendari d'exàmens de la Facultat. L'estudiant que es presenti i la superi aprovarà l'assignatura amb una nota de 5. En cas contrari mantindrà la mateixa nota.

Irregularitats en actes d'avaluació

Sense perjudici d'altres mesures disciplinàries que s'estimin oportunes, i d'acord amb la normativa acadèmica vigent, "en cas que l'estudiant realitzi qualsevol irregularitat que pugui conduir a unavariació significativa de la qualificació d'un acte d'avaluació, es qualificarà amb 0 aquest acte d'avaluació, amb independència del procés disciplinari que s'hi pugui instruir. En cas que es produeixin diverses irregularitats en els actes d'avaluació d'una mateixa assignatura, la qualificació final d'aquesta assignatura serà 0". **Apartat 10 de l'Article 116.**

Resultats de l'avaluació. (Normativa Acadèmica UAB)

Activitats d'avaluació

Títol	Pes	Hores	ECTS	Resultats d'aprenentatge
Elaboració d'un pla de empresa	50%	0	0	1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 9, 10, 11, 12, 13, 14, 15, 16, 17, 18, 19, 20, 21, 22, 23, 24, 25
Examen final	30%	2	0,08	1, 3, 4, 6, 8, 10, 11, 12, 13, 14, 15, 20, 21, 23, 24, 25
Seguiment del curs (casos pràctics, presentacions, discussions,...)	20%	4	0,16	1, 2, 4, 6, 7, 12, 14, 17, 19, 20, 21, 23

Bibliografia

BLANK, S. Y Y DORF, B. (2013): *El manual del emprendedor: la guía paso a paso para crear una gran empresa*. Gestión 2000. Barcelona.

GENESCÀ, E.; URBANO, D.; CAPELLERAS, J.L.; GUALLARTE, C. y VERGÉS, J. (coords.) (2003): *Creación de empresas - Entrepreneurship*. Manuals de Economía. Servei de Publicacions de la UAB.

GÓMEZ, J.M.; FUENTES, M.M.; BATISTA, R.M.; HERNÁNDEZ, R. (2012): *Manual de casos de creación de empresas en España*. McGraw Hill. Madrid.

URBANO, D. Y TOLEDANO, N. (2008): *Invitación al emprendimiento. Una aproximación a la creación de empresas*. Colección Economía y Empresa. Editorial UOC: Barcelona..

GUALLARTE, C. (2018): *Global Entrepreneurship Monitor. Informe ejecutivo Cataluña 2017-18*. IERMB. Barcelona.

OSTERWALDER, A.; PIGNEUR, Y.; CLARK, T. (2011). *Generación de modelos de negocio : un manual para visionarios, revolucionarios y retadores*. Deusto. Barcelona.

OSTERWALDER, A. Y PIGNEUR, Y. (2015). *Diseñando la propuesta de valor: cómo crear los productos y servicios que tus clientes están esperando*. Deusto. Barcelona:

RIES, E. (2012): *El método del Lean Startup*. Deusto. Barcelona.

VECIANA, J.M^a. (2005): *La creación de empresas. Un enfoque gerencial*, Colección Estudios Económicos. Servicio de Estudios de La Caixa.